

REBOOT

Sådan får du din virksomhed igennem
Covid-19



PROGRAM

- Hvad der kendetegner de 9% af virksomheder som klarer sig ekstraordinært godt i recessionstider, og
- hvordan du kan omsætte læringen til din virksomhed,
- igennem 7 trin der får dig fra problem til ide til handling,
- samt 2 visuelle redskaber du kan arbejde videre med efter webinarret.

HVEM ER JEG?

- Anders Graabæk
- "Making Better Entrepreneurs"
- Lean Startup Ekspert og innovationskonsulent
- Cand. mag. Mus
- Tvillingefar

2011: 4 x Startups

2011–2014: Center for Bydesign

- Udviklingskonsulent

2014–2015: ArchiMed

- Drifts- og udviklingschef

2016–2019: Musicon

- Selvstarter + Vækstfabrik

2019 -> Validate Consult



validate

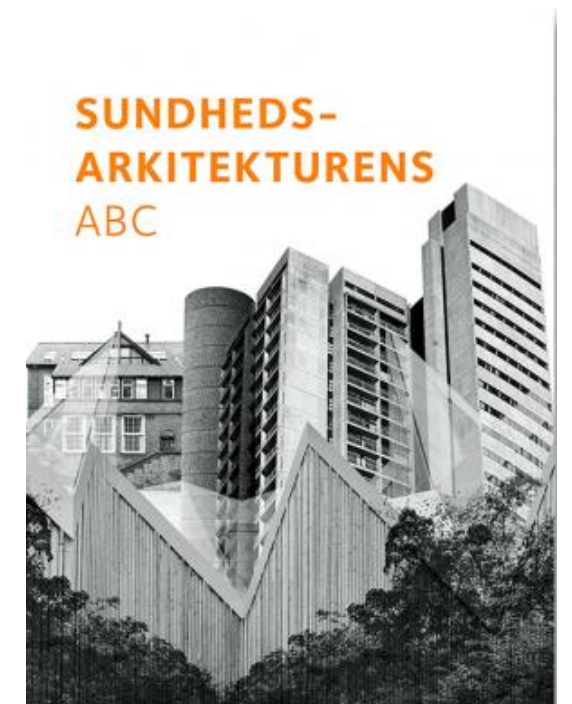
HVEM ER DU?

- Præsenter dig selv og din virksomhed i chatten

TURNAROUND MANAGEMENT

- Stram økonomistyring
- Likviditetsbudget
- Månedlig budgetopfølgning
- Stram projektstyring
- Ny salgsprocesser og interne arbejdsgange
- Men hvor skal vi hen du...?

archi • med



validate

IVÆRKSÆTTERREJSEN

- Selvstarter
- Lean Startup
- 10 startups/halvår
- Test efter test
- Forretningsmodellen er nøglen



Foto: Per Arnesen, DR

validate

ENTREPRENØRSKAB

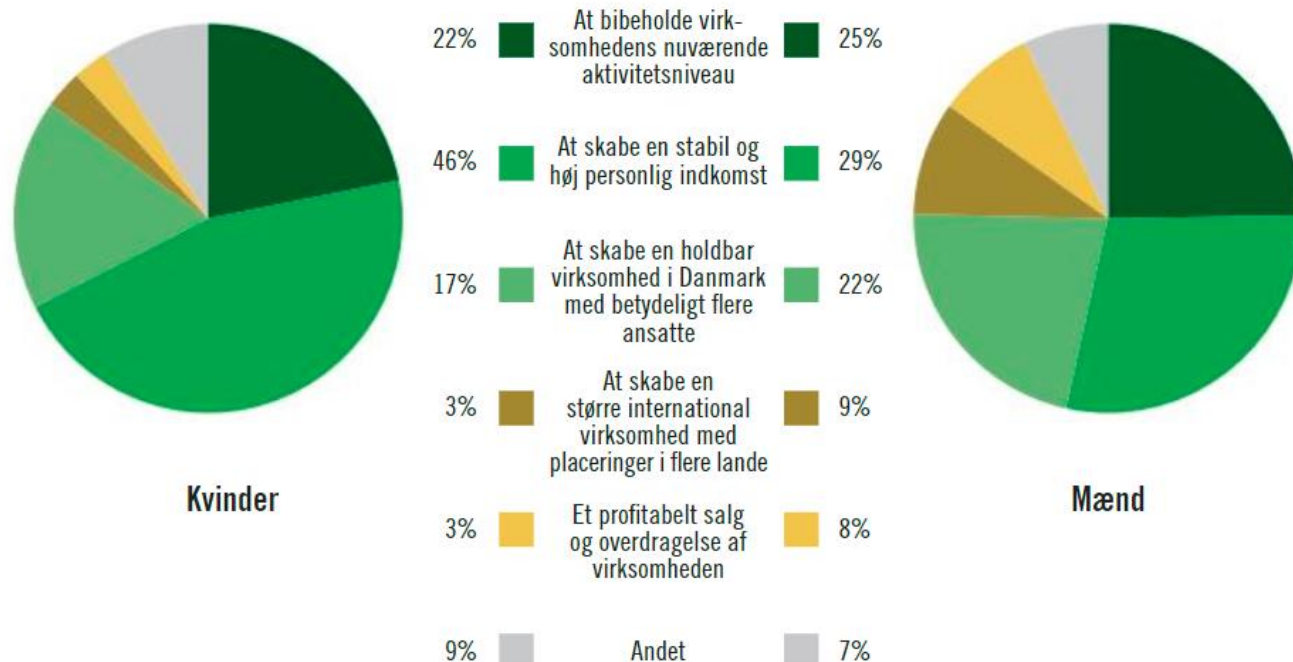


validate

HVAD ER DIN LANGSIGTEDE AMBITION MED DIN VIRKSOMHED?

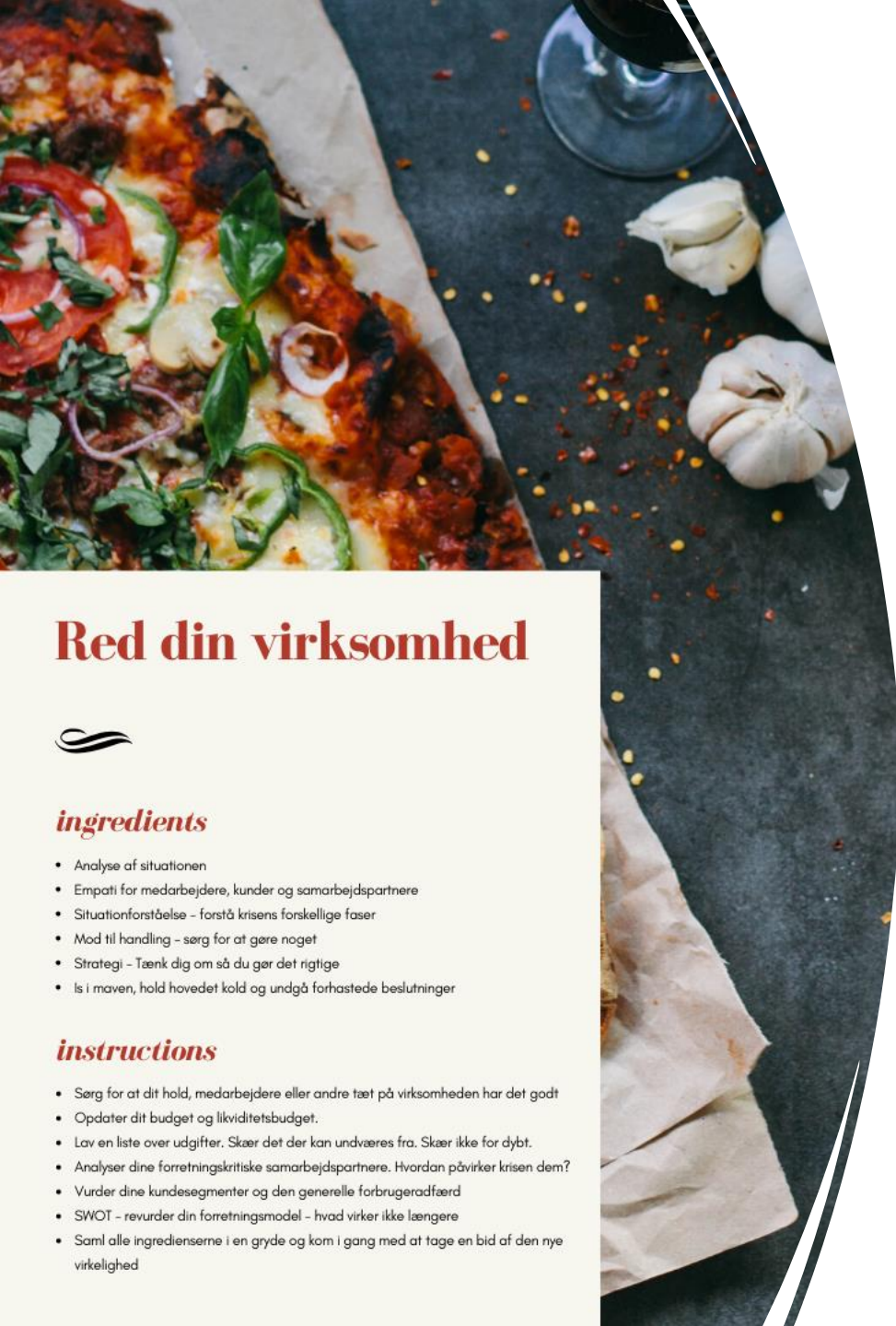
validate

HVAD ER DIN LANGSIGTEDE AMBITION MED DIN VIRKSOMHED?



FIGUR 2.6
Iværksætternes
langsigtede ambition
med deres virksomhed,
opdelt på køn 2018

Kilde: Center for Vækstanalyse



Red din virksomhed



ingredients

- Analyse af situationen
- Empati for medarbejdere, kunder og samarbejdspartnere
- Situationforståelse - forstå krisens forskellige faser
- Mod til handling - sørg for at gøre noget
- Strategi - Tænk dig om så du gør det rigtige
- Is i maven, hold hovedet kold og undgå forhastede beslutninger

instructions

- Sørg for at dit hold, medarbejdere eller andre tæt på virksomheden har det godt
- Opdater dit budget og likviditetsbudget.
- Lav en liste over udgifter. Skær det der kan undværes fra. Skær ikke for dybt.
- Analyser dine forretningskritiske samarbejdspartnere. Hvordan påvirker krisen dem?
- Vurder dine kundesegmenter og den generelle forbrugeradfærd
- SWOT - revurder din forretningsmodel - hvad virker ikke længere
- Saml alle ingredienserne i en gryde og kom i gang med at tage en bid af den nye virkelighed

OPSKRIFT

1. Pas på dig selv, familie, venner, team, medarbejdere, m.fl.
2. Opdatér din finansielle situation. Regnskab, budget, etc.
3. Lav en liste over alle dine udgifter. Sortér.
4. Analyser situationen
5. Kig grundigt på dine partnerskaber, kundesegment og generel forbrugsadfærd.
6. Identificer dine styrker, svagheder, muligheder og trusler.
7. Juster din forretningsmodel. Begynd at træffe beslutninger.

Defensiv

Offensiv

Hvorfor laver du
alle de der lister?



Fordi det er vigtigt at
opretholde illusionen
om, at jeg har styr på
mit liv.



Maren Uthaug

3 PRÆMISSER

- Vi er blevet kollektivt disrupted - verden bliver ikke den samme
- Din forretningsmodel som du kender den er død (måske)
- Vi er i recession - den bliver stor (måske)

1. TJEK DIG SELV

- Vores mentale bredbånd er begrænset
- Enhver mental eller fysisk handling kræver båndvidde
- Når en ting bruger meget bredbånd går alt andet langsommere.

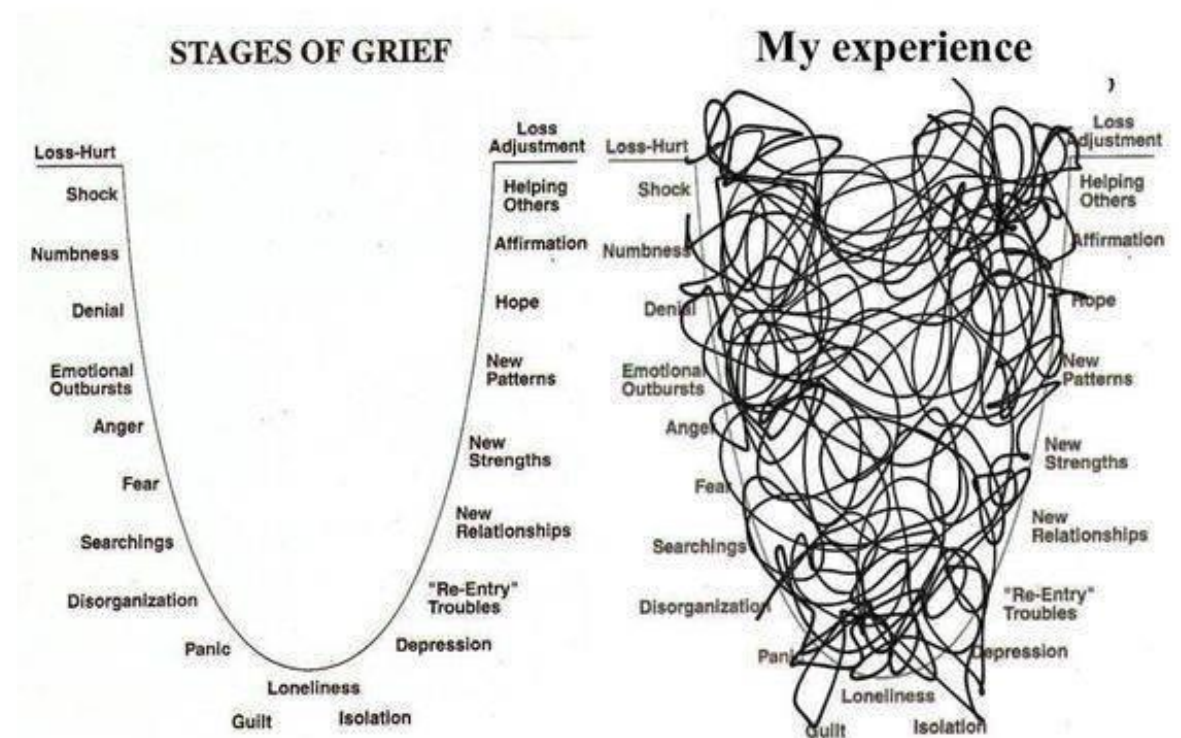
Konklusion: Ok, hvis du er ramt på kreativiteten, effektiviteten, osv.



validate

1. TJEK DIG SELV

- Shock
- Benægtelse
- Vrede
- Forhandling
- Depression
- Test
- Accept



validate

2-3 ØKONOMI

- Opdatér din finansielle situation. Regnskab, budget, etc.
- Lav en liste over alle dine udgifter. Sortér.

4. ANALYSE - SKAB ET BILLEDE AF SITUATIONEN

Hvad er din tidshorisont?

Overvej:

- Nedlukning
- Covid-19
- Recession

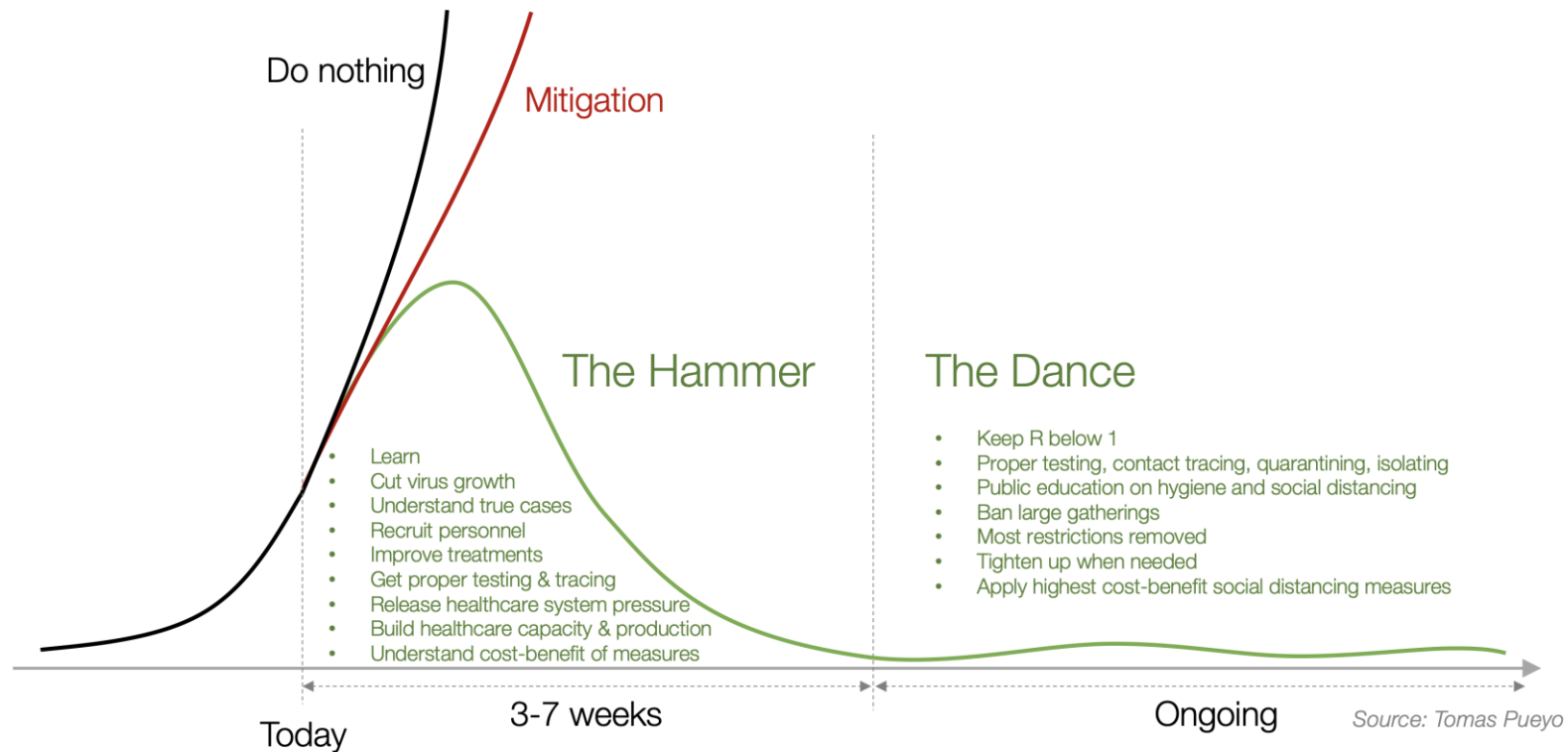


Photo by [Eric Rothermel](#) on [Unsplash](#)

validate

COVID 19

Chart 13: Suppression vs. Mitigation vs. Do Nothing — early on



VIRKSOMHEDSLEDELSE I RECESSION

Definition: To kvartaler med negativ vækst

Prognose: Værre end finanskrisen

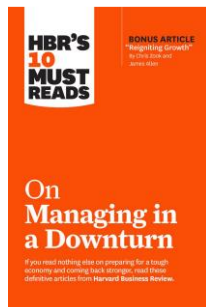
Forskning: Studie af recessioner fra 1980, 1990, and 2000

- 17% af de 4,700 studerede virksomhed klarede sig dårligt.
- 9% klarer sig ekstraordinært godt. De udkonkurrerede deres konkurrenter med mindst 10% vækst i salg og profit.

Læring fra de 9%:

- Skar ikke for dybt - alt. til fyringer
- Decentralisering
- Afbureaukratisering
- Invester i teknologi/fremtiden

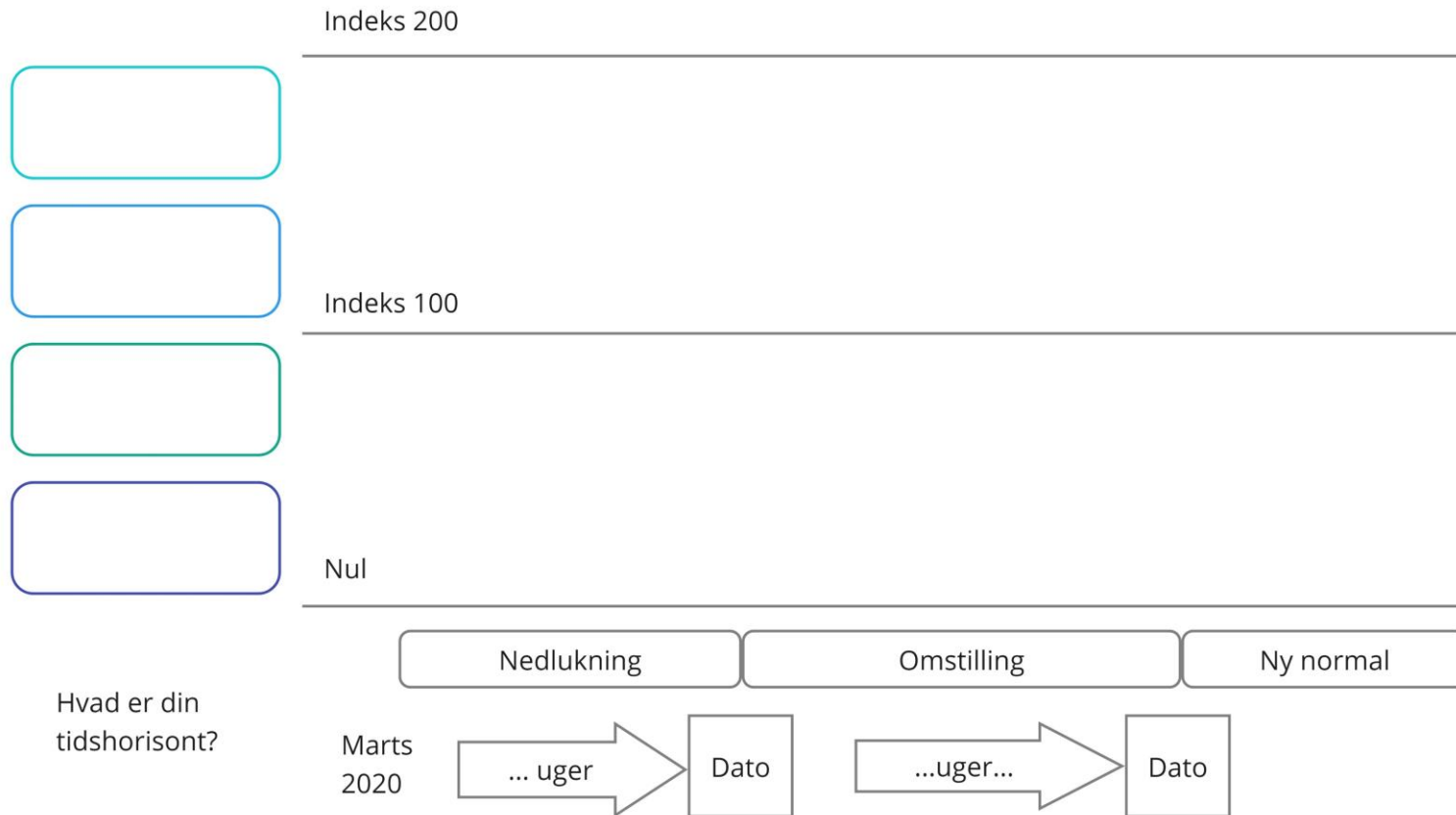
Bonusinfo: Største fortrydelse fra 2008 var for sent i gang med udvikling.



<https://hbr.org/2019/05/how-to-survive-a-recession-and-thrive-afterward>

validate

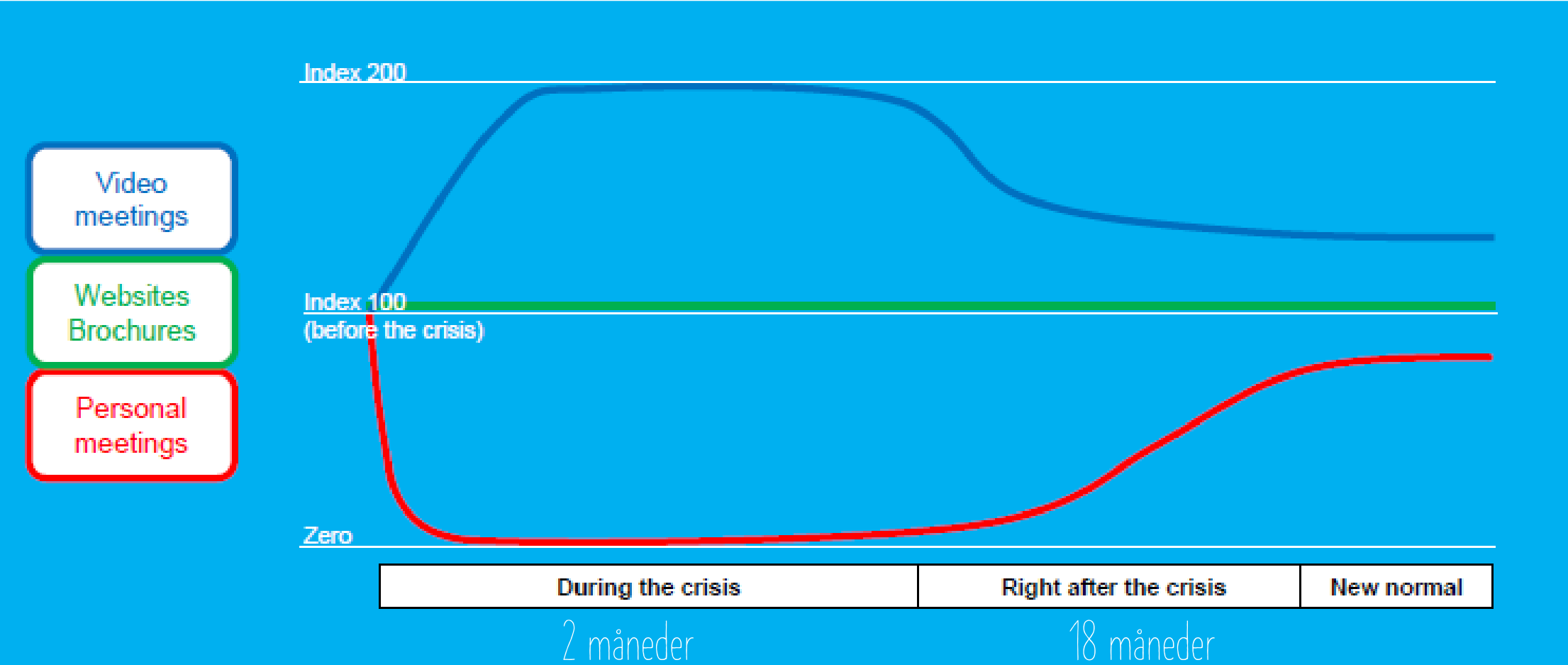
LAV 3-5 FREMTIDSSCENARIER



THE IMPACT OF THE CORONA CRISIS ON YOUR BUSINESS MODEL
Thomas Ritter & Carsten Lund Pedersen
<https://bit.ly/2AivddK>

validate

FREMTIDSSCENARIE EKS. SALGSKANAL

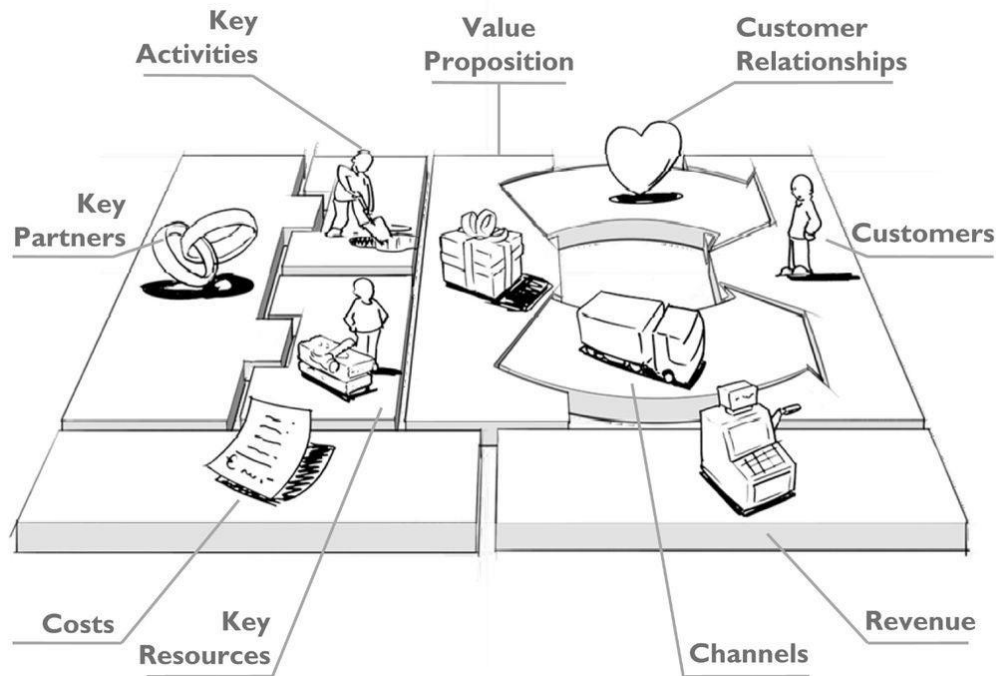


5. KIG GRUNDIGT PÅ DINE KUNDER, PARTNERSKABER OG FORBRUGSADEFÆRD

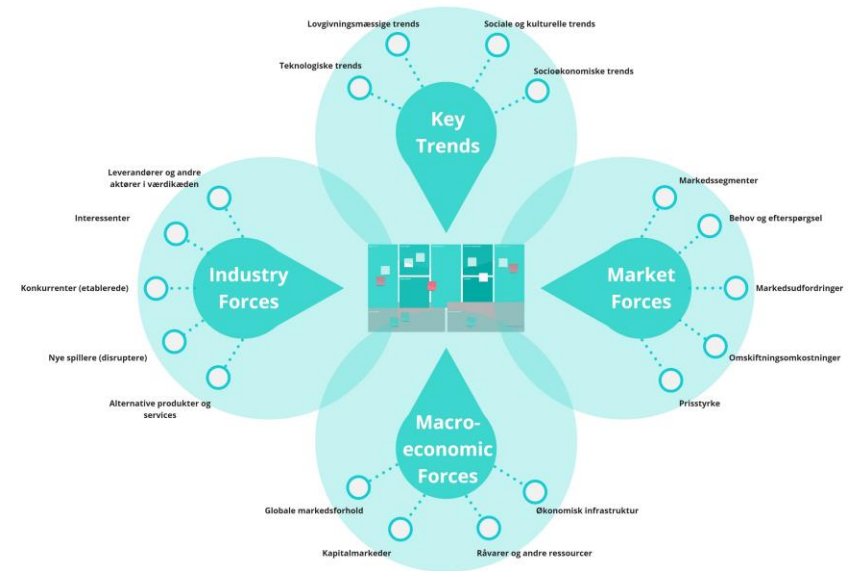
- Kan du gøre noget på den korte bane?
 - Kan du sælge?
 - Kan du leverer?
- Kan du gøre noget på den lange bane?
 - Produktudvikling
 - Markedsføring
 - Tip: Sørg for at forblive synlig

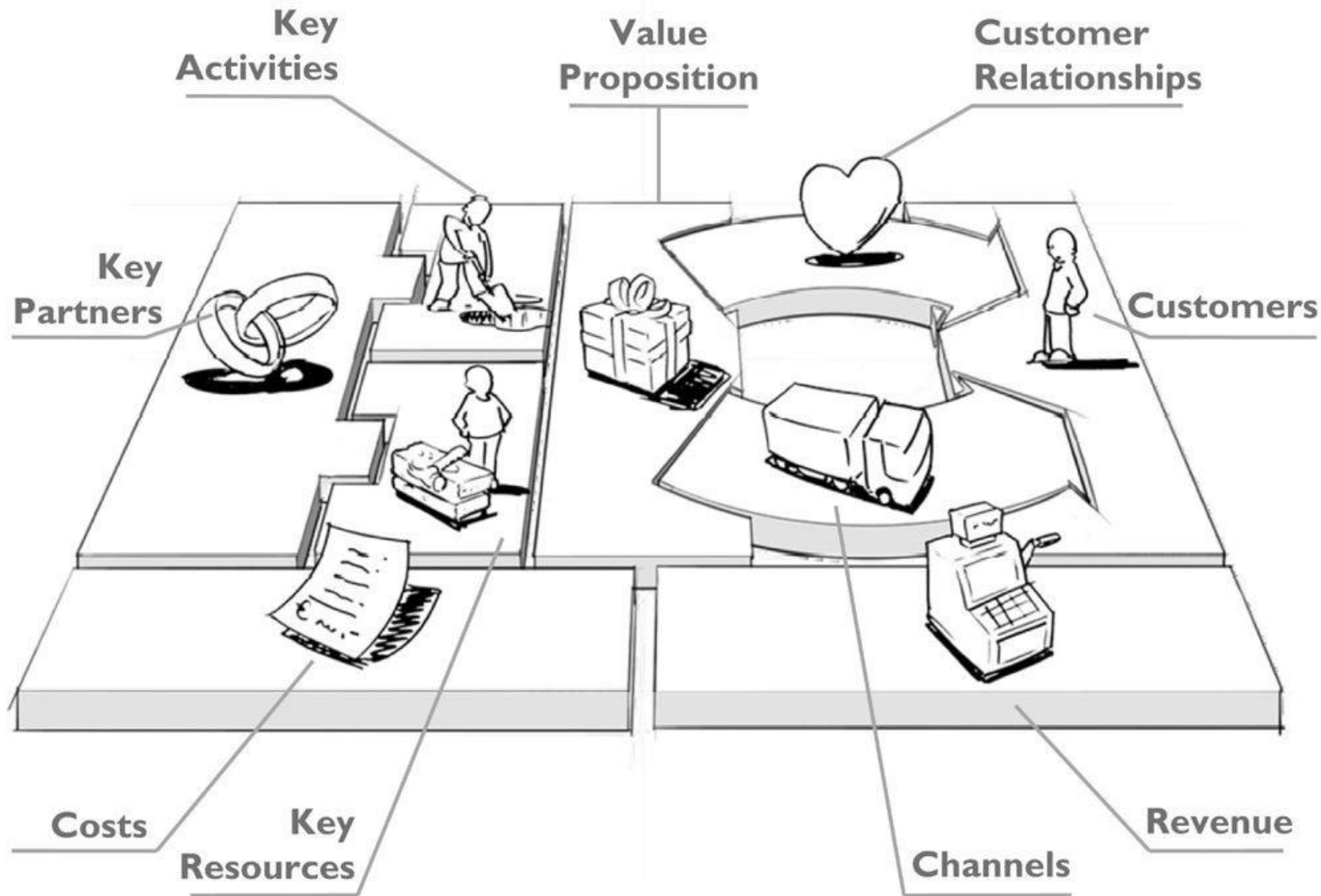
VÆRKTØJER TIL ANALYSE OG EKSEKVERING

Business model Canvas (BMC)



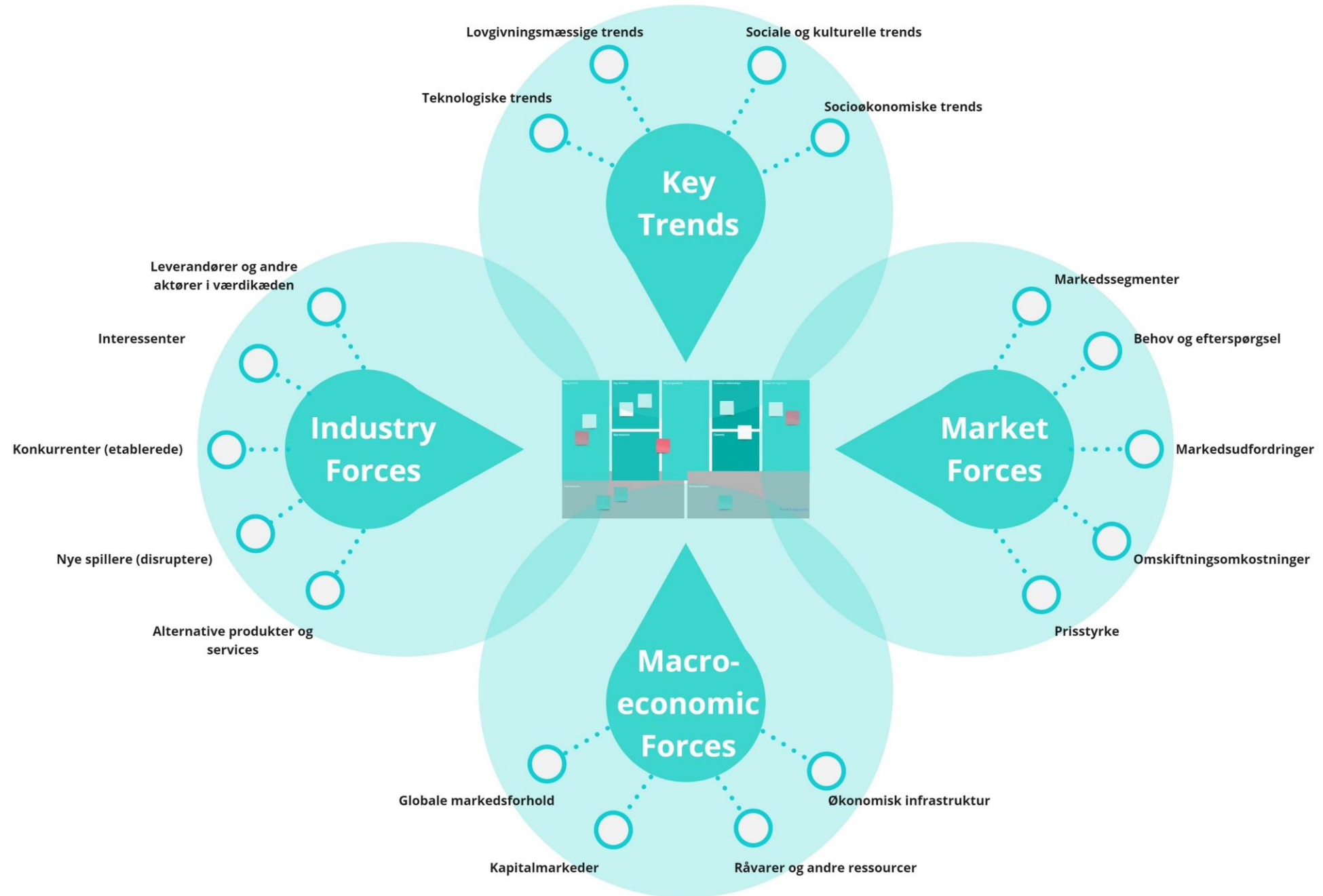
Business model Environment Canvas (BME)





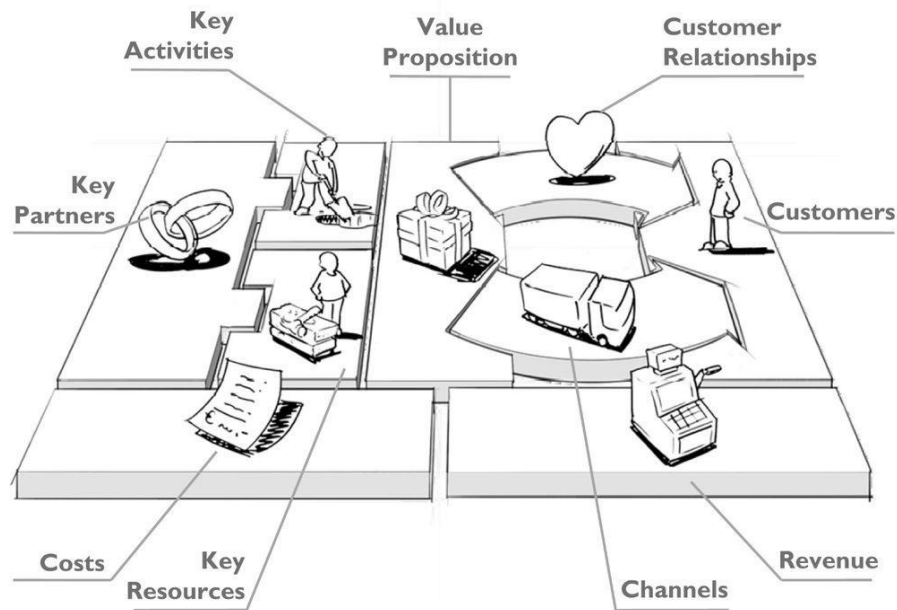
validate

BME



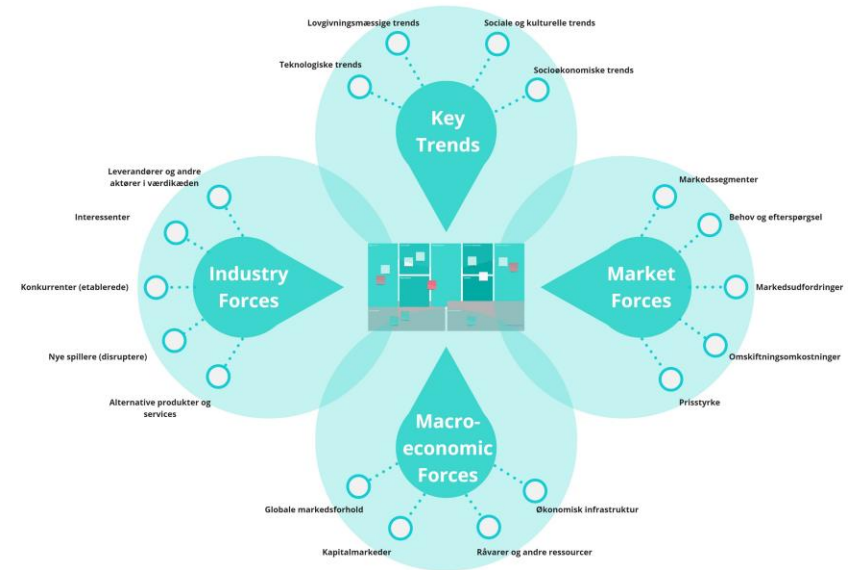
6. SWOT - ANALYSE

Styrker og Svagheder



Hvad er din virksomheds styrker?
Hvad er din virksomheds svagheder?

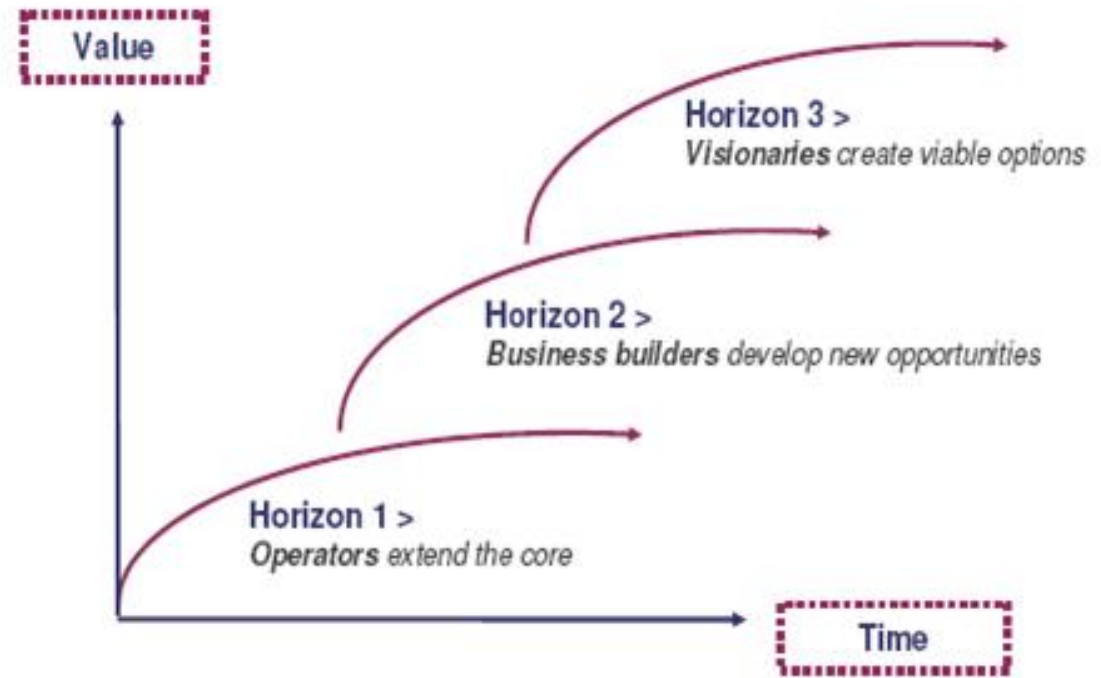
Trusler og muligheder



Hvad er din virksomheds største trussel?
Hvor ligger din bedste mulighed?

HVOR STOR ER DIN INNOVATIONSUDFORDRING?

- Horisont 1 - Løbende optimering
- Horisont 2 - Inkrementel innovation
- Horisont 3 - Radikal innovation



7. TRÆF BESLUTNINGER OG EKSEKVER

validate

QUIZ



validate

QUIZ



validate

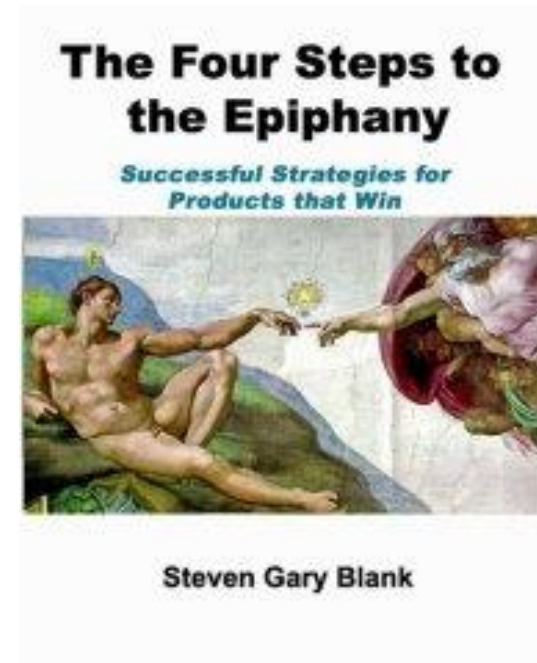
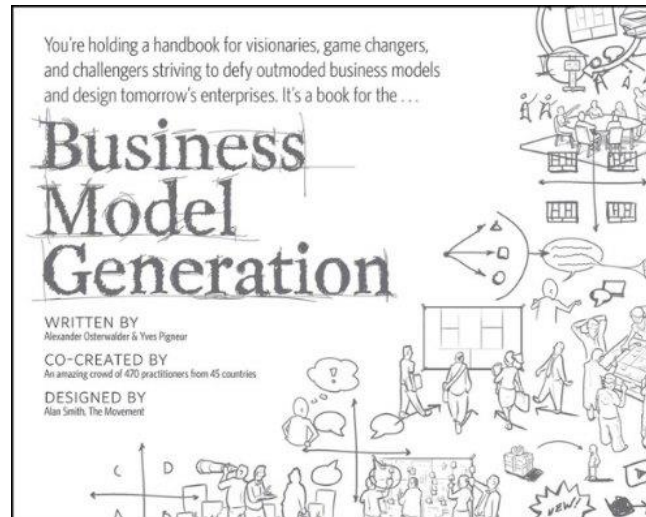
HVOR LANG TID FRA IDE TIL SALG

- Design,
- Produktudvikling
- Produktion
- Kvalitetskontrol
- Distribution
- Markedsføring
- Lovgivning



validate

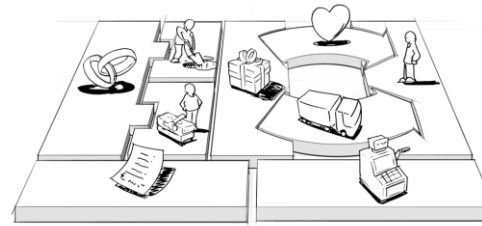
LEAN STARTUP



validate

LEAN STARTUP

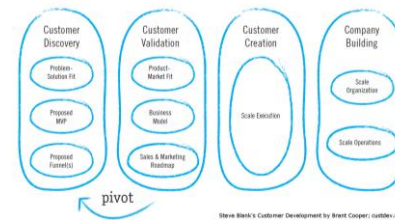
- Forretningsmodel



- Agil udvikling



- Kundeudvikling



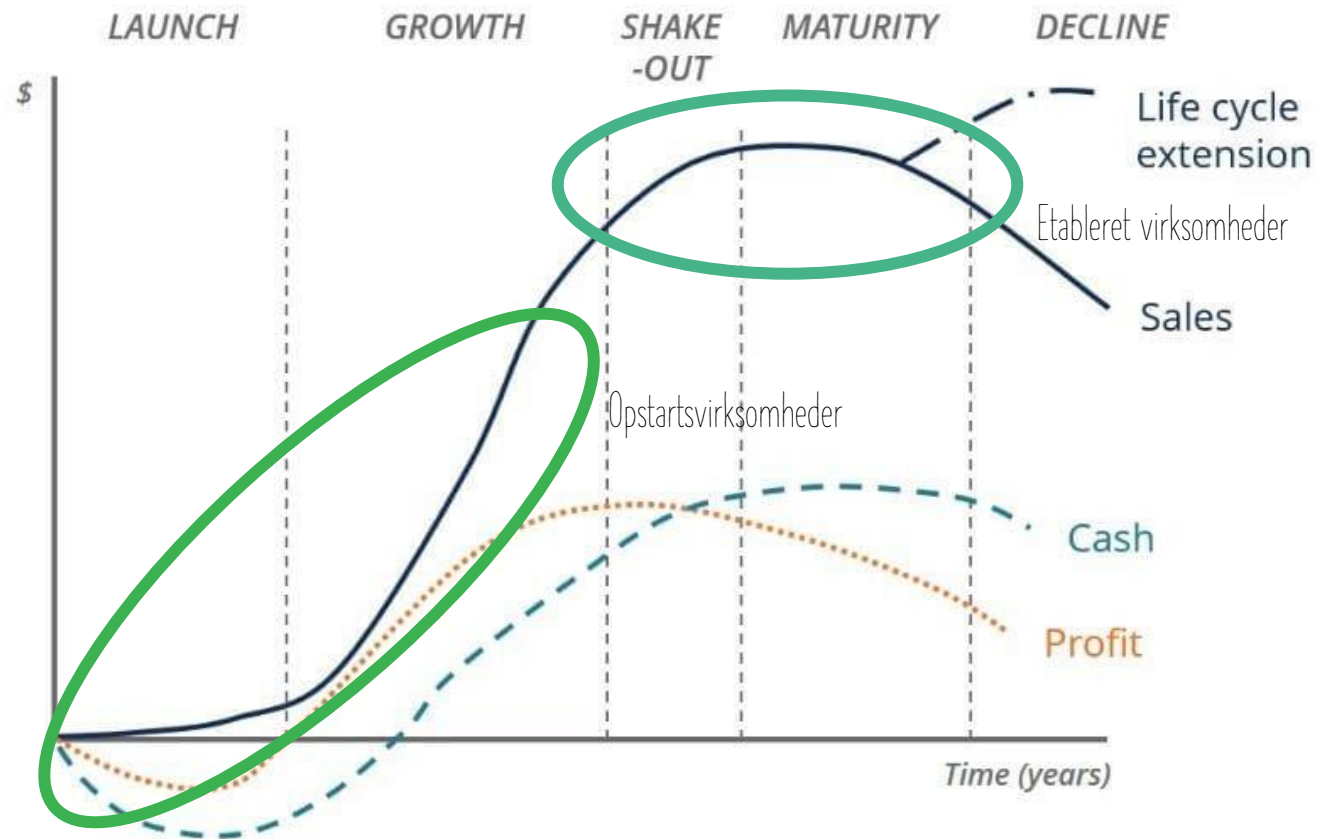
validate

LEAN STARTUP

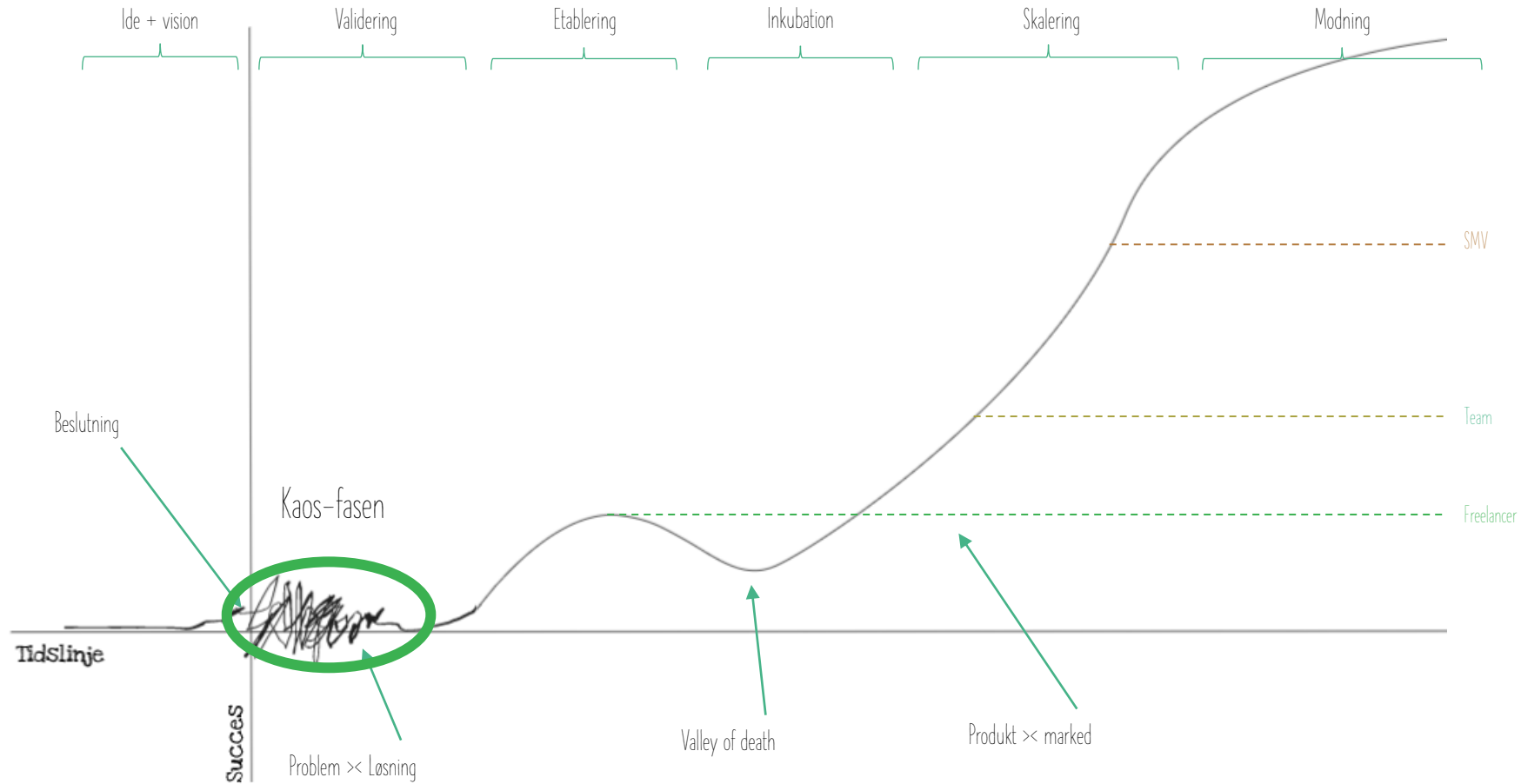
En opstartsvirksomhed er ikke en mindre udgave af en etableret virksomhed!

- En etableret virksomhed *eksekverer* på sin forretningsmodel
- En opstartsvirksomhed *søger* efter en repeterbar og skalerbar forretningsmodel

VIRKSOMHEDENS LIVSCYKLUS



6 FASER I OPSTARTEN



validate

TILBAGE TIL START...?

Etablerede virksomheder

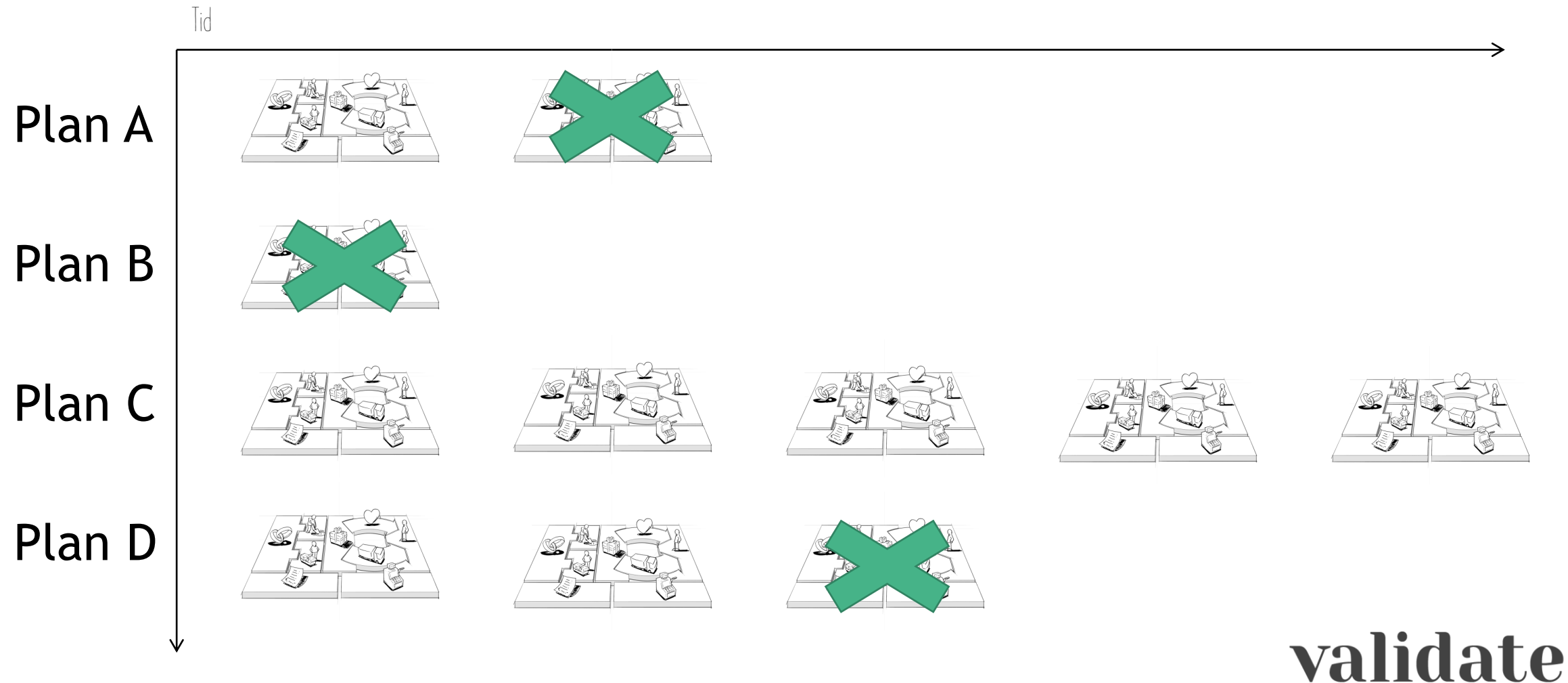
- ✓ Kunder
- ✓ Salg og distribution
- ✓ Markedsføring
- ✓ Indkomst
- ✓ Aktiviteter
- ✓ Ressourcer
- ✓ Samarbejder
- ✓ Udgifter



Opstartsvirksomheder

- ? Kunder
- ? Salg og distribution
- ? Markedsføring
- ? Indkomst
- ? Aktiviteter
- ? Ressourcer
- ? Samarbejder
- ? Udgifter

FRA PLAN A TIL PLAN-DER-VIRKER



TILBAGE TIL KERNEN - WHY?

1. Passion - Hvad driver dig? Hvornår føler du, at det du laver giver mening?
2. Mennesker - Hvem har du arbejdet for i disse situationer? Hvem ønsker du at hjælpe?
3. Impact - Hvilken forskel ønsker du at gøre i menneskers liv? Hvad får de ud af det arbejde du laver?
4. Hvorfor eksisterer din virksomhed? Sæt ovenstående sammen



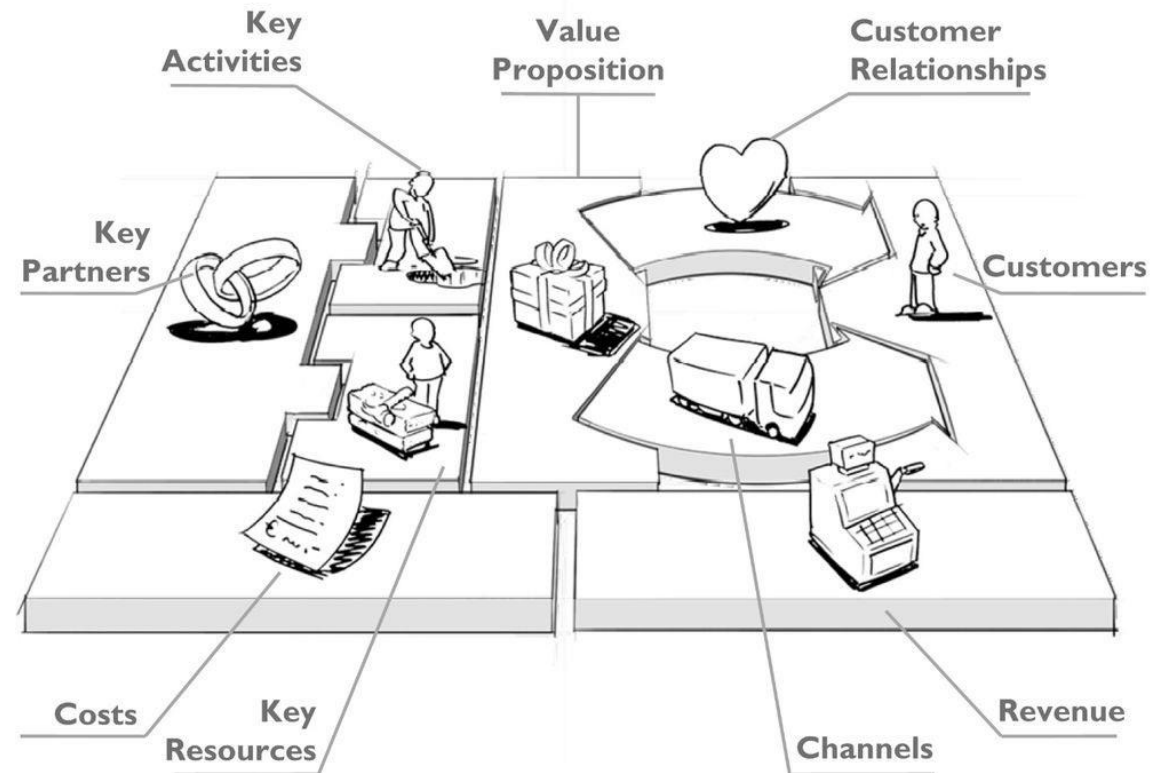
LAD OS FÅ EN IDE

Tourguide

Udf: Usikkert hvornår rejsende kommer igen?

Start med et par spørgsmål...

- Har mine kunder stadig behovet?
- Ændre produkt/kundeselement
- Gad vide om...

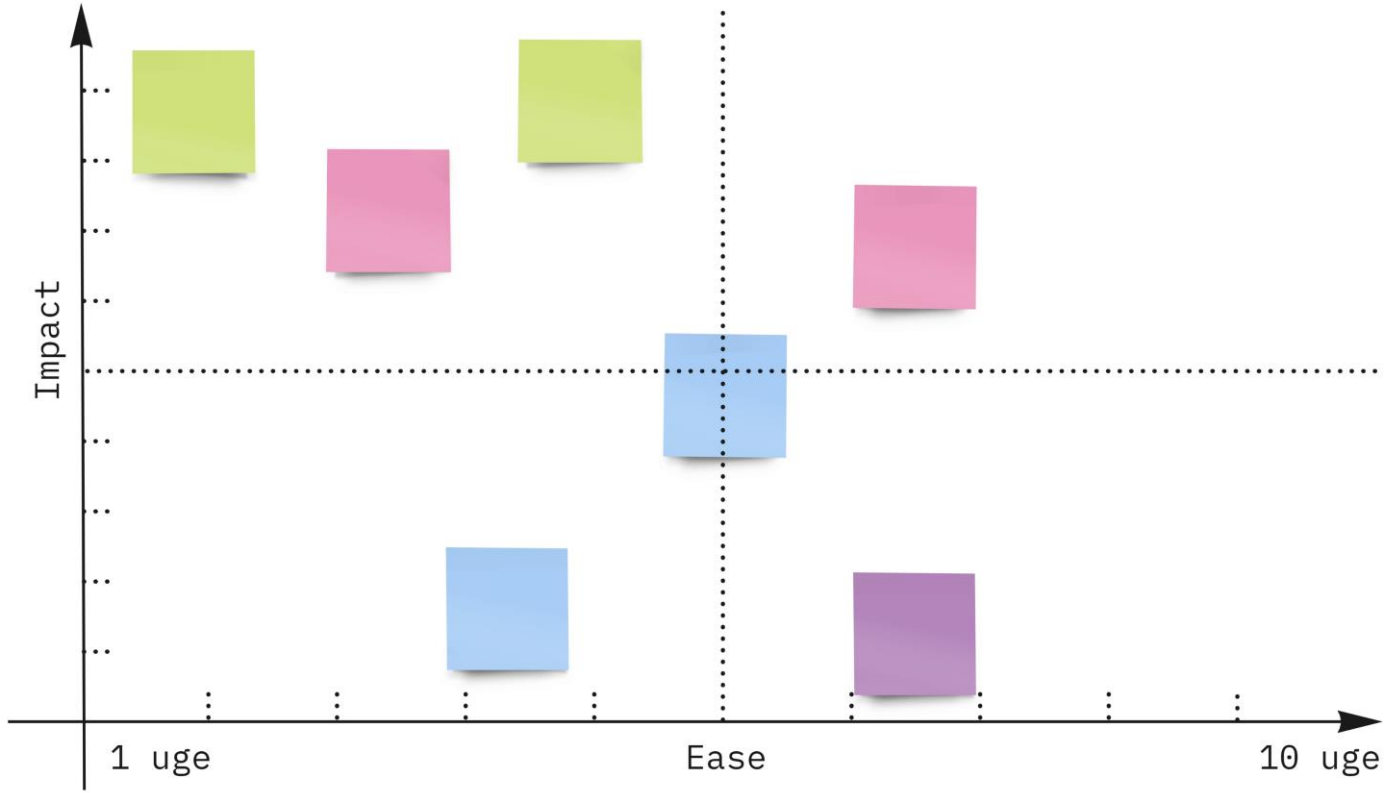


Tommelfingerregel: Jo dummere ideen virker, jo større potentialer har den

validate

EVALUER IDEER

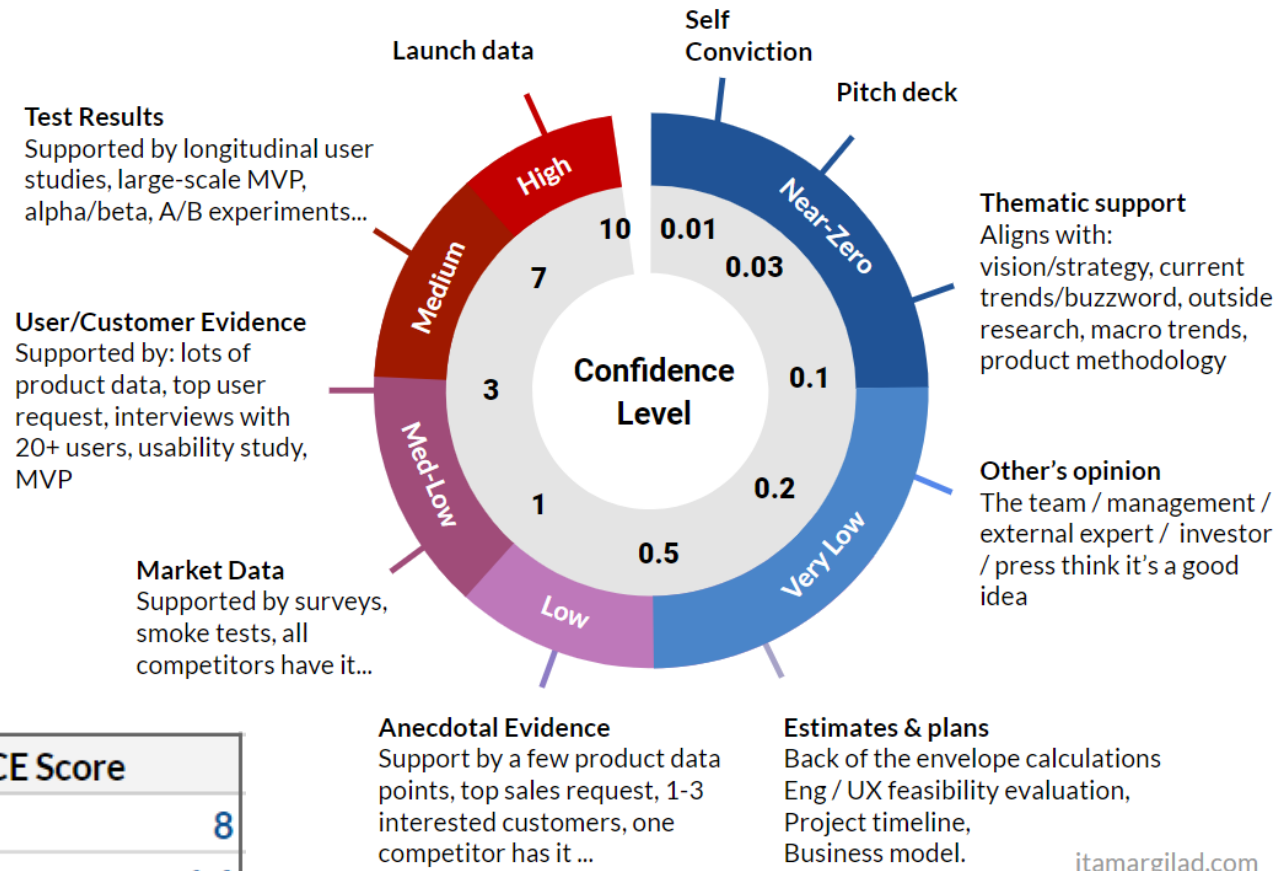
Prioriterings matrix



validate

VALIDER IDEEN FØR DU EKSEKVERER

- Impact / effekt
- Ease / lethed
- Condidence / konfidens



Idea	Impact	Ease	Confidence	ICE Score
Dashboard	4	4	0.5	8
Chatbot	8	2	0.1	1.6

itamargilad.com

validate

TÆNK UD AF ~~BOKSEN~~ BRANCHEN

AGF går verden rundt med virtuel tribune med fans



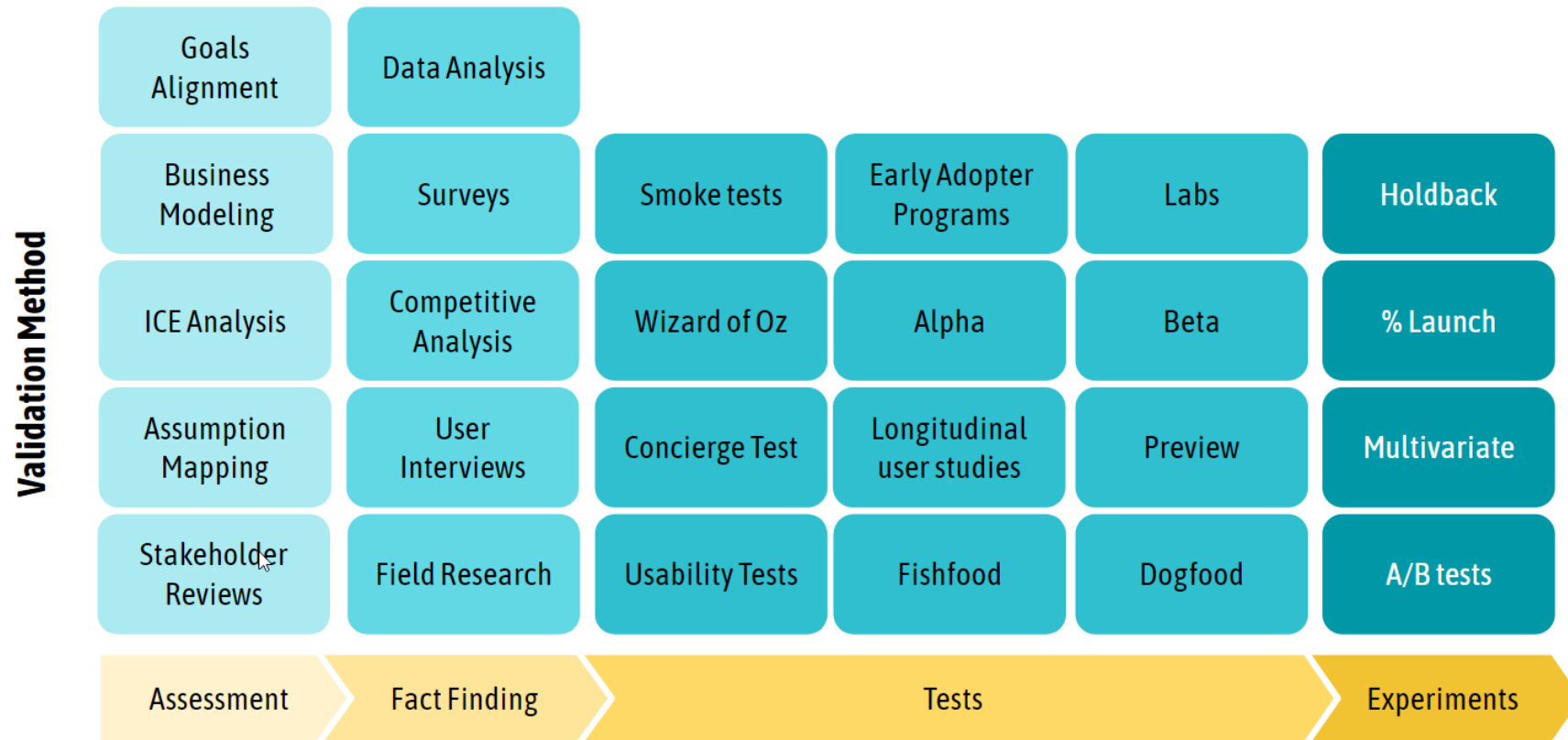
1,2 millioner nordmænd så syv timers tog-tv



Kirkegængere på Fillipinerne til påskegudtjeneste

validate

TEST TYPER

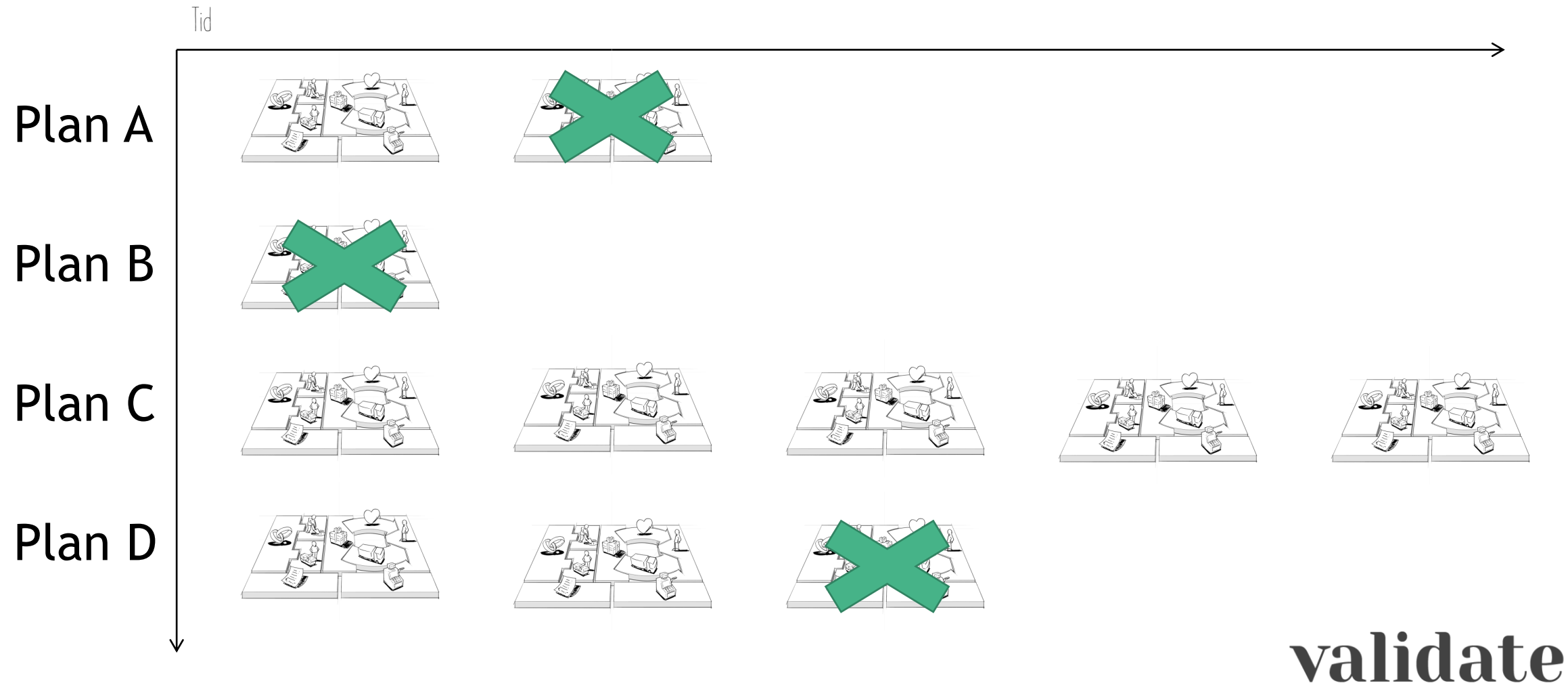


itamargilad.com

Type of Validation

validate

FRA PLAN A TIL PLAN-DER-VIRKER



POINTEN

- Der findes en systematisk proces til at udvikle nye forretningsmuligheder - brug den! :-)
- Du kan opnå resultater hurtigere end forventet
- Smid ikke alle æg i en kurv
- Start med dine kunder

SPØRGSMÅL...?

validate

LAD OS HOLDE KONTAKTEN

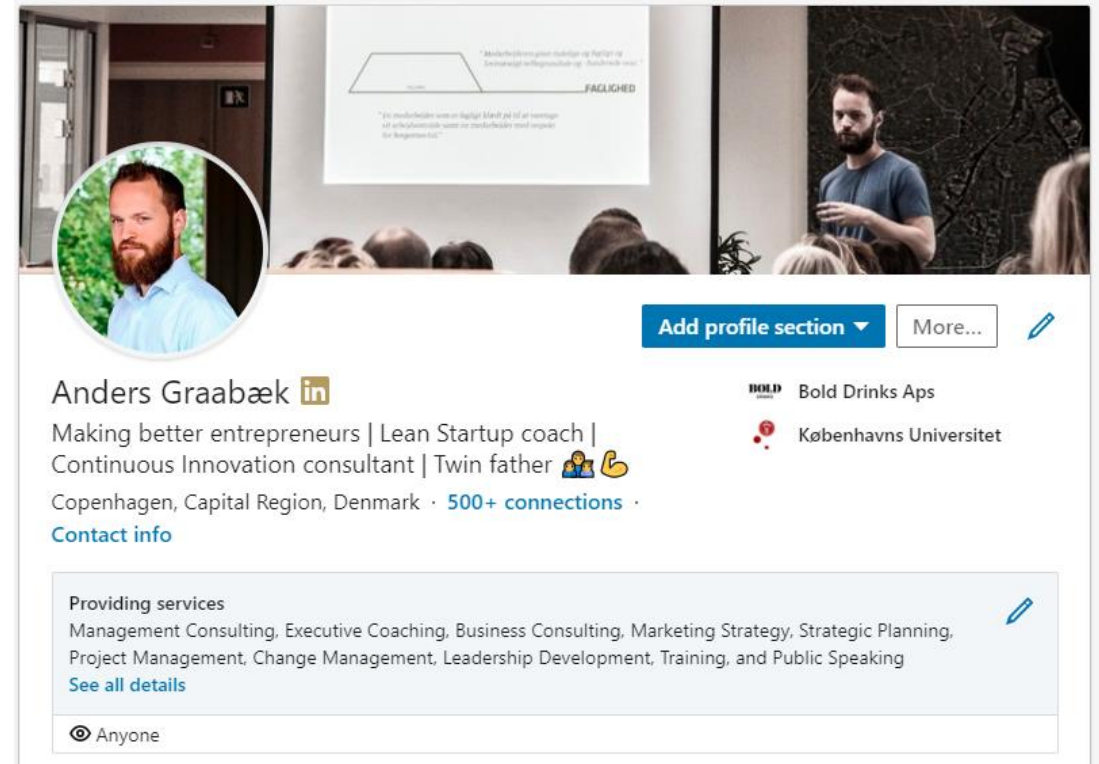
Find mig og hinanden på LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/anders-graabæk>




Lad mig vide hvad du syntes

<https://da.surveymonkey.com/r/TH6DRXZ>


Fortæl mig endelig hvordan det går...






The image shows a screenshot of a LinkedIn profile for Anders Graabæk. The profile picture is a circular portrait of a man with a beard and a light blue shirt. The background of the profile banner shows a man in a blue t-shirt speaking at a podium in a lecture hall, with a presentation slide visible behind him. The slide contains a diagram of a trapezoid and the text "FACILITATED" and "En medarbejder er en daglig Mand på sit arbejde".

Anders Graabæk 
Making better entrepreneurs | Lean Startup coach |
Continuous Innovation consultant | Twin father  
Copenhagen, Capital Region, Denmark · **500+ connections** ·
[Contact info](#)

Providing services
Management Consulting, Executive Coaching, Business Consulting, Marketing Strategy, Strategic Planning,
Project Management, Change Management, Leadership Development, Training, and Public Speaking
[See all details](#)

 Anyone

[Add profile section](#) [More...](#) 

 **BOLD** Bold Drinks Aps
 Københavns Universitet