# Personlig freelanceplan

Dette er et arbejdsmateriale til brug for dig, der vil skabe din egen be- skæftigelse på freelance vilkår. Ved gennemarbejdelse af planen har du mulighed for at designe dit eget selvstændige job og liv.

Planen vil tvinge dig til at forholde dig til de områder, selvstændige igen og igen stilles over for. Jo før du forholder dig til dem, jo bedre bliver du til løse de udfordringer, der kommer.

Når du skriftligt har formuleret dette, bliver dit valg og start/ikke start meget nemmere. Kig på: *startupsvar.dk* for information om start som freelancer.

# Personlig freelanceplan for:

## Personlige data

Navn:

Adresse:

Tlf.:

e-mail:

Web-adresse:

LinkedIn:

## Elevatortalen

Beskriv på 4-5 linjer hvad du præcis ønsker, dine kunder skal købe af dig.

## Personlige ressourcer

Uddannelse og erfaring:

Økonomi:

Kendskab til branchen/ydelsen:

Kendskab til kunderne, der køber ydelsen:

Netværk inde for området:

Stærke sider i forhold til selvstændig beskæftigelse:

Svage sider i forhold til selvstændig beskæftigelse:

## Din ydelse

Beskriv dine ydelser meget konkret og firkantet – også selv om dine ydelser er komplicerede. Del ydelserne op i enkle salgsbare ”produkter”. Ingen må være i tvivl om hvad du sælger: Ydelse 1:

Ydelse 2:

Ydelse 3:

## Dine kunder

Hvem er dine aktuelle kunder? Hvilke betingelser handler du med dem på? (Anfør kun kun- der, som du rent faktisk har løst opgaver for).

Hvem er dine mulige kunder? Tænk på, hvem der har det behov, som du vil dække med din ydelse - og som p.t. får det dækket af andre? Dvs. “andres kunder”.:

Hvem er dine potentielle kunder? Tænk på, hvem der har det behov, men ikke får det dækket i dag. Dvs. “ingens kunder”.:

## Konkurrenter

Beskriv dine konkurrenter, deres størrelse og placering på markedet. Hvad er deres sær- præg? Hvad er deres priser? Hvad er kundernes opfattelse af dem?

## Salg og markedsføring

Hvilke salg- og markedsføringsmetoder vil du konkret bruge? - overfor hvem?

Her en ikke udtømmende liste af måder at kontakte kunder på:

* Tag telefonen og ring – telefonsalg
* Skriv at godt salgsbrev og brug evt. AIDA metoden
* Brug Google AdWords
* Kontakt dit netværk
* Brand dig selv på de sociale medier
* Opsøg kundemner på konferencer
* Skriv en bog

# Valg af ”vilkår”

Under dette afsnit i freelanceplanen, så du lære og håndtere det lavpraktiske i din nye til- værelse. Som lønmodtager er der taget hånd om en, men som selvstændig skal du klare det meste selv.

## Hvilken beskæftigelsesmæssig status vil du have

Lønmodtager? - Lønmodtager med bierhverv ? - Selvstændig?

Hvilke forsikringer vil du tegne?

## Administrative opgaver

Hvilke administrative opgaver forudser du at ville få? - og hvem skal løse dem? F.eks. bogfø- ring, sende regninger, opdatere din PC, tale med bank, lave kørselsregnskab mv.

## Rammer om freelancetilværelsen

Hvor vil du have din arbejdsmæssige base - hjemme eller ude?

Hvad er din families rolle i beskæftigelsen?

Hvad er din families holdning til beskæftigelsen?

## Investeringsplaner

Hvilke investeringer (større indkøb) vil du vælge at foretage inden for det første år?

I hvilken rækkefølge?

## Freelancebudget

Estimer dine indtægter og udgifter over et år.

|  |  |
| --- | --- |
| Indtægter ved ledighed/lønmodtager | Hele året |
|  |
| Indtægter ved dagpenge: |  |
| Indtægter som alm. lønmodtager: |  |
| Indtægter i alt udenfor freelance ydelser: |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Indtægter ved freelanceydelse: | Hele året |
|  |
| Salg af ydelse |  |
| Salg af andet |  |
| *Indtægter i alt:* |  |
|  |
| Udgifter: |  |
| Lokale |  |
| Køb af andre freelancere |  |
| Opkobling af internet/servere |  |
| Mobiltelefon |  |
| Fast telefon |  |
| Drift af bil/kørselsomkostninger |  |
| Rejse- og transportudgifter |  |
| Porto |  |
| Kontorartikler |  |
| Faglitteratur |  |
| Kontigenter/abonnenmenter |  |
| Kursusudgifter/efteruddannelse |  |
| EDB/software |  |
| *Fortsætter ...* |

|  |  |
| --- | --- |
| Småanskaffelser |  |
| Markedsføring |  |
| Revisor/advokat, anden rådgivning |  |
| Materialer til udførelse af ydelse/produkt |  |
| *Udgifter i alt:* |  |
|  |
| Overskud/løn (indtægt - udgift) |  |

OBS!! Download budget-skabelon for freelancer som regneark fra: *startupsvar.dk*

## Privatforbrug

Hvordan vil du finansiere startfasen? (opsparing, lån, deltidsarbejde, leve på en sten, ordrer?)

Hvor mange penge vil du trække ud til privatforbrug?

## Risiko ved start

Hvad er det absolut værste scenario, du kan forstille dig? Kan du klare, det hvis det sker? Hvordan kommer du videre?

## Sparringspartner

Hvem har som hjælper/sparringspartner/back-up til din virksomhed?

Navn: Virksomhed/organisation: Adresse:

Tlf.nr.: