

Er du iværksætter og kæmper for din virksomhed i disse dage?

Henrik Spandet-Møller

Program:

12:00: Velkommen v. Lifestyle & Design Cluster

12:10: Hvordan kommer du igennem en krise når du er iværksætter – særligt på salgssiden. V. Henrik Spandet-Møller

12:25: Spørgsmål til Henrik

12:35: Bordet Rundt – Har du en god erfaring eller én særlig udfordring i denne tid?

13:00: Konkrete udfordringer eller anbefalinger der skal dykkes ekstra ned i og uddybes med flere detaljer

13:20: Opsamling – tak for i dag – vil der være brug for flere møder som dette

Oplæg v. Henrik Spandet-Møller

- Bevar roen – styr dine tanker - Den som styrer sine tanker, styrer også sine resultater- konkrete handlinger nu + forberedelse
- Forbered dig på at du skal op i tempo efter krisen. Hvad skal man forberede sig på
- Tidligere Finanskrisen = ingen hjælp/ingen likviditet Nuværende Covid-19 krise = hjælp fra regeringen/likviditet

- Tænk salg- salg er lig med knivskarp kommunikation... krisen er ingen undskyldning for ikke at tænke salg.
- Alt hvad vi tør forestille os, det er reelt hvad der kan ske.... Det du sender ud – er det du tiltrækker...
- Walk on Moons har brugt rigtig meget tid på at åbne op på Asos og Zalando så vi kan sælge der og være skarpe der om et par måneder...
- Genbesøge virksomhedens planer- hvordan skal den være efter krisen.... I enhver krise er der både farer og muligheder.
- Handling lige nu: check f.eks. op på kundedata / hvad har de købt – sovende kunder saml op på dem.
- Brug tid på at opbygge tillid, loyalitet, engagement, brand awareness – ikke kun salg som kan være meget svært lige nu.
- Forbrugsmønstre – hvilke ændringer kommer til at påvirke vores forretningsmodel.
- Tid til nye initiativer og forberedelse- hvad er det for tilbud vi skal udbyde efter krisen
- Hvad er din plan konkret

Frederik (HØJ): Læder tasker m.v. / sidder i HSF HOUSE. Kunderne køber ved mig, fordi jeg har et unikt produkt som jeg (so far) selv laver. Min seneste uge er brugt på at få webshop op at køre. Skal jeg i fremtiden skille mig endnu mere ud....?

- H: Svar, man kommer op imod gratis fragt og marketing fra store virksomheder
- Henrik: Jeg inviterer alle tilmeldte til LinkedIn i går – men ikke alle har accepteret invitation - udbyg jeres netværk (Frederik linkede op). Udover webshop, evt. billig hjælp til markedsføring/betalingsbetingelser lige nu. Stil skarpere på din forretningsmodel nu.

Webinar for Startups

- nu får du tid til at forberede din webshop... du vil kunne hente hjælp til kommunikation til en god pris lige nu, da disse virksomheder også er sultne. Stil skarpt på din USP.
- Tænk ikke på begrænsninger- men i Muligheder.
- Stil skarpt- de store er klar, når tågen letter.....

Karo: Skulle have åbnet butik – nu er det håbløst. Digital åbning e. Lign.?

- Henrik: Nu skal du arbejde endnu hårdere de næste par mdr. Det lysner nok ikke før omk. Den 1. juli (men ingen ved det....). Lav evt. digital "kundeklub". Google shopping, Facebook, instagram etc... Mange muligheder herunder skal du stille skarpt på din ydelse og forbedre den/differentiere sig
- hvis man har råd til at lave betalt digital markedsføring, så er priserne ok lige nu- hvis man har økonomi til det- men så skal strategien nok være på opbygning af loyalitet fremfor decideret salg.
- HS: Evt. samarbejde mellem brands/butikker – støt lokalt køb online ved brand

RVLt/Revolution
19. marts kl. 09.29

The corona crisis calls for supporting your local community. As of today, we will donate 25% of the revenue of any order you make on rvlt.com to a local RVLt dealer of your choice. And to keep you indoors, we offer free shipping on all orders with the discount code STAYHOME. When checking out, simply write the name of your favorite local RVLt dealer in the comment section. By doing this, we will donate 25% of the revenue to that store.

Shop now → <https://bit.ly/2Qt64Cq>

Support your local store.

The corona crisis calls for supporting your local community. As of today, we will donate 25% of the revenue of any order you make on rvlt.com to a local RVLt dealer of your choice.

And to keep you indoors, we offer free shipping on all orders.

#supportlocal at rvlt.com

Revolution™

Hjemhavn
19. marts kl. 12.51

Kære alle,
Vi har nu uploadet nogle mal-selv-illustrationer af sjove fisk, havfrue m.m. som I kan downloade og printe ganske gratis: www.hjemhavn.dk
Hjemhavn ApS har vi hjemme i vores garage, så vi kan stadig sende pakker ud.
Der er dog 1-2-dages længere leveringstid... visitkortet er jo også her blevet udvidet med fysik-matematik-tysk-biologi-pretend-to-be-eksperter (av!)... Se mere

Gratis mal-selv illustrationer

Kirsten: Mine konkurrenter kører med personlig levering, fri fragt etc. Er det eneste vej frem? Jeg står for alt selv og kører ikke med tilbud.

- Henrik: Opbygger du et brand Kirsten? I så fald skal du nok ikke køre Corona 20% tilbud...lav ikke kortfristede løsninger som påvirker din langsigtede strategi.

Webinar for Startups

- Nyhedsbreve: Skal jeg gå op i gear med flere nyhedsbreve etc. eller fokusere på klargøring og planlægning.
- Henrik: Du opnår nok ikke meget mere salg ved at "spame" kunderne. Brug tid på at lave en strategi om at få flere tilmeldte til nyhedsbrevet. Der er et hav af gratis workshops p.t. med fokus på det emne. MÅL: Skaf 1000 nyhedsbrev brugere

Dansk Mode og Textil

- Morten: Medlemmerne ved DM&T fyrer 40% og sender 40% af de resterende hjem. Egne butikker er lukket ned. Webshops er nede på omk. 10% omsætning. Lysten til at handle er generelt faldet meget. De små virksomheders potentiale er nok det digitale.
- I er jo små og har små faste udgifter/ ikke de samme omkostninger og ikke de samme kapitalbindinger på lager.
- Måske har I en lille fordel ved at I er mere digitale/ god digital forståelse og mere agile i forhold omkostningstyngde. Vil gerne give jer lidt optimisme i forhold til at I skal klare jer.
- Vi skal have loyale kunder og en branche efter krisen.

Lifestyle & Design Cluster

- Nye webinar <https://ldcluster.com/nordic-buzz/>
- Få en gratis mentor <https://ldcluster.com/til-ivaerksaettere-faa-en-gratis-online-mentor/>

Spørgsmål grib i
Lifestyle & Design Cluster
Heidi Svane
Heidi@LDcluster.com