

Webinar for Startups

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

Mie Krog

<https://www.vimavima.com/kontakt/>

Hvad er top tre ting jeg skal prioritere i min virksomhed lige nu? v. Mie Krog

Mie Krog har en lang historie i branchen og sidder i mange bestyrelser i dag. Hun sidder i dag og skal hjælpe mange virksomheder fra startups og til de helt store med at tage svære beslutninger. Hun har tre råd: fokus på top linje, skær omkostninger og find nye indtjeningskanaler. Dette bygger på erfaringer fra LEGO, Jysk, IDDesign, Kentaur, Y-connection, Hammel Furniture og Plantorama.

Kl. 11:00 Velkommen v. Lifestyle & Design Cluster

Kl. 11:05 Hvad er top tre ting jeg skal prioritere i min virksomhed lige nu? v. Mie Krog

Kl. 11:25 Spørgsmål fra deltagerne – kom gerne med din konkrete udfordring i virksomheden lige nu og vi lære alle af de svar og feedback du får fra eksperter og fra de andre deltager

Kl. 11:45 opsamling og tak for idag

REFERAT

Dagens titel: kriseledelse som iværksætter... hvad skal man gøre i en situation som denne....

1. Kæmp for top-linje
2. Se forretningsmuligheder
3. Trim omkostninger
4. Slib kniven

KLAP HINANDEN PÅ SKULDEREN

Management vs. Leadership- hvad skal være min ledestjerne fremadrettet?

- Drik en kop kaffe med nogle i dit netværk som kan give sparring og tillid til fremtiden....
- Hvem inviterer vi ind hvis vi ikke har et team vi har på lønningslisten- men et virtuelt team.
- Genbesøg din ledestjerne – vær sikker på dit produkt stadig er relevant efter krisen
- Circle of influence: hvad kan vi have indflydelse på, hvad kan jeg dels gøre noget ved og hvad har jeg overhovedet ikke indflydelse på. Parker det, hvor I ikke kan gøre en forskel og koncentrer kræfterne der hvor det batter.

Brug din tid rigtigt

- Før krisen: tid var en begrænsning- nu handler det mere om at bruge tiden rigtigt i denne periode og på det der batter noget. Evaluer fredag eftermiddag- brugte jeg tiden fornuftig i forhold til min butiks overlevelse eller skal jeg gøre noget andet i næste uge.
- Når jeg er på den anden side hvad vil jeg så huskes for???
- Visualisere fremtiden: Hvordan skal så være meningen efter krisen- storytelling, inspiration, skab mening mm.
- Inspirere os selv men også inspirere andre: Autentisk. Troværdig, tillidsvækkende, forudsigelig.

Tanker styre handlinger – så tænk dine løsninger igennem

- Turde se, lytte og føle for at finde inspiration til retning.
- Realiser varelageret (det kan være din tid der er dit varelager) – forær tiden væk og brug den konstruktivt.
- Test relevante salgskanaler til din målgruppe

Webinar for Startups

Hvad er de nye muligheder efter krisen-

- Nye produkter, nye materialer, hvordan shopper kunderne efter krisen- tænker kunderne bedre kvalitet- ændret forbrug.....
- Kan du kommunikere dine kompetencer på en helt ny kanal?
- Få investeret i nye relationer
- Kæmp for alt der omhandler salg / omsætning / topline. Er der et behov for dit produkt efter krisen.... Parker det der ikke er relevant efter krisen....
- Har vi tidligere kunder, som vi kan bruge ekstra tid på og række ud.
- Identificere nye kunder
- Nye produkter, nye materialer, hvordan shopper kunderne efter krisen- tænker kunderne bedre kvalitet- ændret forbrug.....
- Kan du kommunikere dine kompetencer på en helt ny kanal?
- Få investeret i nye relationer

Trim omkostningerne.

- Stop investeringer
- Gå ned i løn- hvor lidt kan jeg nøjes med.... spænd livremmen ind
- Få folk til at arbejde gratis for dig

Slib kniven

- Nye design
- Nye salgs- skills og koncepter- hvordan er vores sælgere klædt på- skal de gøre det på en helt ny måde
- Kig på måden I går til markedet på- måske gentænke hvordan vi f.eks. bruger messer osv.
- Varelager- er der nye måder vi kan finansiere vores finansiere på

Nogle af vores designere lever jo af royalty- bagudrettet indtægt. Hvad kan de gøre for at opfinde nye produkter eller services?

- Mie: Bliv ved med at være kreative- brug tiden på det end på at se Coronanyheder.... jo mere han har at byde på, fornyelse holder jo ikke op- så det at kunne præsentere en fed portefølje er altid relevant. Produktionsvirksomhederne kommer også til ny inspiration og nye produkter efter krisen.....

DD/ Dorte: har fundet et alternativ til Royalty- den måde vi har prøvet det af på- solgt inspirationstegninger- ikke tekniske tegninger. De har fået lov til at lade sig inspirere men designeren beholder sin IPR. jeg har gjort det på vegne af nogle designere jeg samarbejder med....

Nyt spørgsmål: Dialog med samarbejdspartnere: likviditets spørgsmål- hvordan styrker man sin forhandlingskraft overfor bank og elastik på kassekredit?

- Mie: Dialog kommer kun hvis man har en plan- jeg sælger x antal ideer til y kroner- hvordan realiserer man f.eks. sit varelager. Lav en plan for, hvor pengene skal komme fra. Nogle gange er det jo de beløb, der gør forskellen.... Så man virker ansvarlig. Er der nye måder jeg kan bruge mit talent på?

Mette fra Grobund: kampagne på SoMe hvor findes produkterne –

Vi har en masse butikker derude som er vores samarbejdspartnere – og de bløder lige nu.... Vores butikker laver opslag på vores hjemmeside og fortæller hvor de befinder sig og hvor man kan købe. Vi har samtidig nye varer som kommer ud, så vi vil jo også gerne have vores varer, kommer ud

Webinar for Startups

- Vi arbejder jo med bæredygtighed og etik, så for os var det her en naturlig måde at understøtte vores forhandlere samtidig med at vi styrker vores brand....
- Christian: lille bevægelse i gang hvor man gerne vil støtte de lokale butikker..... virksomhed donerer en procentdel af omsætning i webshop til forhandlere. Det kræver selvfølgelig likviditet- men det giver nok loyalitet efterfølgende.
- Heidi: Det handler ikke kun om penge – data er også vigtigt. Check hvem I samarbejder med- nogle vil jo ikke overleve- men man kan også handle med data (selvfølgelig i overensstemmelse med GDPR)

Martine: Spotly - vi formidler pop shops i events mm. Så fra dag 1 mærkede vi det jo. Vi har gjort to ting som vi ikke tjener penge på, men som forhåbentligt gør os relevante efterfølgende.

1. opfordrer butikker til at dele vinduer og reoler,
2. fjernet gebyrer på platformen – bevidsthed om at et vindue kan have en betydning vi arbejder med mange kreative designere og kunstnere- vi har lavet en hjemmeudstilling, hvor en håndfuld design mere kan lave et spot hjemme hos dem selv- online fernisering, hvor man kan købe kunstneres produkter.

Heads up fra Mie:

Red Bixen som er COOPs Crowdfunding platform- hvor man kan invitere sit netværk og venner til at finansiere mit varelager i stedet for at jeg bruger min kassekredit på det.....

<https://crowdfunding.coop.dk/projects>

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