



**ID-LifeCoachForeningens** foredrag den 5. november 2008 på Fuglevad Vandmølle.

## **Start af egen virksomhed - en overvejelse værd**

Jan Tornfeldt

Det var direktør og ejer af **Promando**(tidligere **Matchmaker**), for Executive Search, rekruttering Consulting og coaching. Siden 1992 er MatchMaker blevet 60 mennesker på 3 lokationer i Danmark, og har netop startet egne selskaber i Norge og Sverige. Jan er økonom (polit) af uddannelse. Og med baggrund i egne erfaringer om start af virksomhed og med kontakt til en hel del "selvstartere" gennem årene, fortalte Jan inspirerende om de vigtige overvejelser, man bør gøre sig før starten, mulige faldgruber, afsætningsstrategier og videreudvikling efter den spæde start. Her er lidt om hvad Jan fortalte:

Det første man skal gøre sig klart, og spørge sig selv om er;

- Hvorfor gør jeg det?
- Hvorfor skal kunden lige vælge mig?
- Hvorfor har verden brug for mig?

Hvilken værdi har mit produkt – pris. Vil jeg være BILLIG, hvem vil handle med en som er billig. Har pris og kvalitet noget med hinanden at gøre? Så vil **du være billig**? Vil du vælges bare fordi du er billig?

Det gav lidt til eftertanke.

### **Administration & lokaler – tænk stort handl småt**

Fra starten valgte Jan at have fokus på det som han var god til, og alt administration, moms og regnskab blev outsourcet og varetaget af andre uden for firmaet. Lokaler er en vigtig strategi, få lokaler ude, det signalere professionalisme.

Tænk stort og handl småt. De ting som verden ikke kan se er discount. Julegaver til kunder!

### **Risikovillighed, begejstring og fokus**

Jo mere man tør satse – så vinder man, der skal en stor portion is i maven og risiko villighed til. Der skal desuden masser af begejstring til, anskaf dig en klokke, til at ringe med og fejre de succeser som kommer – store som små.

Det handler om fokus, klart fokus på forretningen. Det duer ikke at have et fuldtidsarbejde, og så prøve at få en virksomhed op og stå om aftenen eller i weekenden. Der skal fokus, mod og risikovillighed til.

### **Salg, salg og salg**

Der er ingen som er den fødte sælger! Det er et spørgsmål om tilstand. Moduler nogen og find rollemodeller. Vi var ude for selv efter 10 år, pludselig at stå uden kunder, det var op på hesten igen og ringe 60 mulige kunder op om dagen, de medarbejdere som ikke syntes det var sjovt måtte forlade os. Det var i 2001 og vi var ca. 25 medarbejdere på det tidspunkt. I dag er vi 60. En typisk fælde er at det går godt og vi glemmer at sælge, eller glemmer opfølgning.

Salgspsykologi – gør det modsatte af hvad andre gør.



Respekt – svært at sælge, ta' det alvorligt og så er det heller ikke sværere.  
Hos os har alle den samme bonusløn og vi blev kåret som årets gazelle virksomhed.

### **Videreudvikling & vækst**

Hvor vil du hen? Klar fokus og eventuelt nødspor – moment. Vigtig er diskrete spring og dele viden. Visualiser dit mål og hvor du vil hen. Jo mere "man" er der, jo hurtigere vil man være der! Mentalt skal man være der.

Spørgsmålet om hvornår skal man have ansatte? Cirka et halvt år før det er nødvendigt.  
"Ansæt kun medarbejdere med begejstring".

Vækst koster, respekt for markedet, lyt til markedet og være grænsebrydende, tænkt innovation.

Konklusionen er:

- ❖ Begejstring, entreprenør ånd, mod og risikovillighed
- ❖ Klart og simpel
- ❖ Konsekvens, fokus og handling
- ❖ Sund utålmodighed – gør det