

INFORMATION

Sådan får du start vejledning til din virksomhed!

18 erfarne og rutinerede erhvervsledere stiller deres KnowHow til rådighed ved vejledning af dig og din virksomhed, så du er sikker på at du er på rette spor.

Hvordan?

Du tilmelder dig en til et af netvaekst.dk Pitch arrangementer, via www.netvaekst.dk, så bliver du inviteret til at komme og introducere din virksomhed, dine ønsker og problemstillinger.

Der vil være mellem 8-14 partnere til stede og du vil få feedback på fremlægning og indholdet af din præsentation, herefter vil panelet få mulighed for at stille dig spørgsmål. Efter mødet vil netvaekst.dk vende tilbage med information om hvordan vi kommer videre. Efter vores sidste Pitch i juni måned kunne netvaekst.dk sige velkommen til alle de virksomheder som blev præsenteret – og arbejdet er allerede godt i gang.

Hvornår?

Klik på nedenstående link og se aktivitetsplanen:

<https://netvaekst.dk/aktivitetsplan/aktivitetsplan.html>

Velkommen til netvaekst.dk



Billede fra en Pitch

Mange strategiske muligheder

Hvordan finder jeg ud af hvilken vej jeg skal vælge?

Ejeren Anette: ”Jeg har startet Flying Nurses alene, arbejder alene, driver den alene, og jeg havde og har stadig meget brug for nogen at udveksle tanker og idéer med. Ofte tager hverdagen over, og megen tid går med at ”slukke brande”.

Anette kom til Netvækst.dk fra C4 i Hillerød. Hun havde været i gang i 8 år og havde ikke opnået den position på markedet som hendes koncept fortjener.

Flying Nurses er en ”first mover” på området -

Det er en ny måde at tænke hjemmesygepleje på.

Hun har i sin virksomhed mange ydelser henholdsvis produkter og veje for fremtiden, og det svære var at have fokus på én af mulighederne ad gangen.

Anette sagde selv at det var svært at finde tid og ro til at tænke tanker om virksomhedens fremtidige udvikling.

I Netvækst.dk valgte vi en lidt anderledes tilgang til denne opgave: Vi tilbød Anette at etablere et Advisory Board (med tre Netvækst.dk-partnere) da der var behov for mange kompetencer, specielt salg, økonomi og branchekendskab.

Det sagde hun ”ja tak” til, og vi har nu været igang et halvt år (afbrudt af Corona).

For 8 år siden var markedet ikke klar til privat sygepleje. Der skulle en holdningsændring til, og det tager tid. I dag er kunderne (borgerne) meget mere parate til selv at købe sygeplejeydelser, og

Flying Nurses skal også være parat. Og lige netop det har Flying Nurses bearbejdet markedet med.

Hvad har indsatsen givet Flying Nurses?

Anette udtrykker det på denne måde: ”Jeg har fået startet en tankeproces ved at gentænke og omskrive virksomhedsplanen. Hvad er det jeg virkelig vil, hvilken vej vil jeg gå, og hvordan vil jeg gøre det? Netvækst.dk har prikket til mig, holdt mig i ørene, og det er effektivt. **Det jeg har brug for**, ellers ender jeg ofte med blot at slukke brande.”

Partner i netvaekst.dk – Jeg kan se mening med det

Vores interesse for erhvervslivet gjorde at både Frede og jeg sagde ja tak til at blive en del af teamet omkring netvaekst.dk.

Jeg har selv været iværksætter siden 1994, og da jeg startede, fik jeg ingen rådgivning og heller ikke undervejs. Min lille virksomhed kom flot fra start og kører stadig fint, men en rådgivning som den netvaekst.dk tilbyder, ville helt sikkert have tilført mit firma noget som jeg ikke selv har kunnet skabe.

Det er grunden til at jeg ønsker gennem netvaekst.dk at få mulighed for at påvirke andre iværksættere til at tage imod tilbuddet om råd og vejledning fra vores erfarne erhvervsledere.

Jeg forlod et job som leder af handelsgymnasiet i Esbjerg fordi min glæde ved at undervise trak i en anden retning end undervisningen på en handelsskole. Min nysgerrighed vendte sig mod de mange ledere og medarbejdere i erhvervslivet: "De må da have behov for at lære at anvende den nye teknologi, og jeg har en del at byde på!"

Værktøjet var min faglighed og min kærlighed til pædagogikken, og så har jeg altid været overbevist om at begejstring smitter. Passionen har altid været min tro følgesvend, så jeg kastede mig ud i projektet uden sikkerhedsnet.

Ungdommens mod var også en herlig bagage at have med, og troen på at det nok skulle lykkes.

Frede var og er min privatchauffør og bodyguard, og han har ansvaret for det finansielle. Her er jeg i gode hænder. Men salg og markedsføring havde jeg ikke en plan for og kørte blot ud ad den vej der viste sig. Jeg kom rundt i hele Danmark – også til Færøerne og Grønland, men kørte sikkert nogle omveje.

Min plan var at være selvstændig og eneste medarbejder i Professionelle Kurser som jeg døbte min virksomhed. På mit første partnermøde i netvaekst.dk hørte jeg at nogle af vores klienter har samme plan, nemlig 'ingen ansatte'. Det kan virke trygt og stabilt, men ikke nødvendigvis fremtidssikret.

Jeg kan næsten ikke vente med at overvære den første pitch, mærke klientens passion og lade mig overbevise om at det er en fantastisk ide, og at der er et marked derude. Samarbejdet med netvaekst.dk's begejstrede og fagligt dygtige partnere ser jeg meget frem til.

Som fagkonsulent i Undervisningsministeriet gennem 14 år oplevede jeg hvor meget faglighed og begejstring kan flytte holdninger og skabe lyst til at gribe ud efter mulighederne. Det er denne kombination jeg glæder mig til at bruge i samarbejdet med vores klienter.

Derfor vil jeg gerne være en del af netvaekst.dk.

Og så glæder jeg mig faktisk til selv med tiden at give vores klienter gode råd til en perfekt og uforglemmelig pitch, blandt andet at sætte gang i livgivende refleksioner. Begejstring smitter. Der er kun én ting der smitter mere! Det er mangel på begejstring!



Inge-Lise Kühl

**Yderligere information:
www.netvaekst.dk**