Dine *budgetter.*

2.2

MODUL

2.2 · Budgetter

TID

60–90 minutter

OUTPUT

Økonomisk fundament

• HVAD FÅR DU UD AF DET?

Skab overblik over din *økonomi.*

01 Hvad det koster at *starte* din virksomhed.

02 Hvad det koster at *drive* den hver måned.

03 Om idéen kan blive *økonomisk bæredygtig*.

04 Hvilken *omsætning* du skal skabe for at leve af den.

• DET ARBEJDER VI MED

Otte dele — fra *opstart til mål.*

01 **Din virksomhed**
Kort opsummering

02 **Etableringsbudget**
Hvad koster opstart?

03 **Driftsbudget**
Faste & variable udgifter

04 **Indtægter**
Pris × antal salg

05 **Break-even**
Hvornår går du i nul?

06 **Realitetstjek**
Hænger det sammen?

07 **Mål for år 1**
Omsætning & løn

08 **Handlingsplan**
Tre opgaver + deadline

• DEL ÉT

01

Din virksomhed

Kort opsummering, før vi dykker ned i tallene.

1 Virksomhedens navn.

2 Hvilket produkt eller hvilken ydelse sælger du?

3 Skal du *leve af* virksomheden fra starten? Ja / nej / ved ikke.

• DEL TO

02

Etablerings-budget

Hvad skal du investere i, før du kan åbne?

1 Skriv alle *opstartsomkostninger* ned — og læg dem sammen.

2 Hvordan vil du *finansiere* opstarten?

3 Hvor mange penge har du allerede til rådighed?

4 Mangler du finansiering — og i så fald hvor meget?

• DEL TRE

03

Drifts-budget

Hvad koster det at holde hjulene i gang?

1 *Faste udgifter* pr. måned — husleje, abonnementer, forsikring.

2 *Variable udgifter* — dem der stiger, når du får flere kunder.

• DEL FIRE

04

Indtægter

Her begynder din omsætning at tage form.

Forventet omsætning pr. måned

Pris pr. salg **kr.**	×	*Antal salg* **stk.**

= din *månedlige omsætning.*

• DEL FEM

05

Break-even

Punktet hvor virksomheden går i nul.

Hvor mange salg skal du lave hver måned?

Månedlige udgifter **kr.** ÷ *Pris pr. salg* **kr.**

= antal salg *for at dække alt.*

• DEL SEKS

06

Realitets-tjek

Hænger tallene sammen med virkeligheden?

1 Tror du, at du kan opnå det *nødvendige antal salg?* Hvorfor?

2 Hvis budgettet ikke hænger sammen — *hvad kan du ændre?*

Højere priser · Flere kunder · Lavere omkostninger · Færre faste udgifter · Nye produkter · Flere ydelser

• DEL SYV

07

Mål for første år

Sæt konkrete tal på det, du sigter efter.

1 Hvad vil du gerne *omsætte* for det første år?

2 Hvad vil du have *udbetalt* til dig selv pr. måned?

3 Hvor mange *kunder* skal du have om måneden?

• DEL OTTE

08

Handlings-plan

Tre opgaver — hver med en deadline.

Hvilke *tre økonomiske opgaver* skal du arbejde videre med?

Skriv hver opgave ned — og sæt en konkret deadline på.

• HUSK

Et budget er ikke en facitliste.
Det er et ***styringsværktøj*** *— der hjælper dig med at træffe bedre beslutninger og undgå overraskelser.*