

AP 2 NY START

Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne: Danmark og Europa investerer i landdistrikterne



Miljø- og Fødevareministeriet
Landbrugsstyrelsen



Den Europæiske Landbrugsfond
for Udvikling af Landdistrikterne

LDP 2020



Se 'EU-kommissionen, Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne'

Du har fået verdens bedste forretningsidé eller indset, hvordan samarbejdet mellem dine medarbejdere kan blive endnu bedre. Nu starter dit arbejde med at finde ud af, om din idé holder.

Inden du går i gang med at videreudvikle din forretningsidé, bør du overveje, om du skal starte med et dynamisk strategiforløb.

POTENTIALER OG UDFORDRINGER

Et dynamisk strategiforløb kan sikre dig, at din idé er den, der bedst driver udviklingen af din virksomhed videre. Og hvis du endnu ikke har fået den gode idé, kan strategiforløbet spore dig ind på idéen til, hvordan du bedst udvikler og optimerer din virksomhed.

Læs mere i "**Potentialer og udfordringer**" for at blive klogere på, hvorfor det er en god idé at starte forretningsudviklingen med et dynamisk strategiforløb.

Eller læs videre nedenfor om, hvordan du udvikler din forretningsidé.

ELEVATORTALEN

Inden du og din rådgiver mødes første gang for at påbegynde arbejdet med at kvalificere idéen, skal du forberede en elevatortale. Elevatortalen er et værktøj, som forbereder dig på at præsentere din forretningsidé klart og præcist på 30 sekunder. Metoden får din idé til at brænde sig ind på tilhørersens nethinde.

Brug talesprog, når du skriver elevatortalen. Det virker mest naturligt, når du afleverer talen. Prøv elevatortalen af på så mange som muligt, indtil du kan den udenad.

Elevatortalen bygger på fire vigtige regler:

1. **Fortæl det vigtigste først:** Din rådgiver skal stå tilbage med et klart billede af, hvad din forretningsidé går ud på. Han må ikke blive forvirret undervejs.
2. **Vær præcis:** Følg KISS-princippet: "Keep it short and simple". Ingen lange forklaringer eller undskyldninger.
3. **Vær karakteristisk:** Giv gerne din tale en vinkel, som får den til at skille sig ud.
4. **Vær relevant:** Andre skal kunne relatere sig til det, du siger, og forstå det.

Det tager ½-1 time at udarbejde en elevatortale. Test gerne resultatet af på din ægtefælle eller kollegerne i din erfagruppe.

FØRSTE MØDE OM FORRETNINGSIDÉEN

Du og din rådgiver skal i mål med flere ting på det første møde. Dagsordenen til dette møde skal som minimum indeholde to punkter:

1. Din virksomheds potentialer og udfordringer sættes i scene. Tag udgangspunkt i de mål og handlingsplaner, der er kommet ud af strategiarbejdet med benchmarking-værktøjerne og den udvidede SWOT
2. Din forretningsidé diskuteres og kvalificeres yderligere på baggrund af din præsentation af elevatortalen

Der afsættes rigelig tid til begge punkter.

Inden mødet beslutter du og din rådgiver, om det er oplagt at invitere andre deltagere, som har særlige forudsætninger for at kvalificere din idé og komme med indspil til den videre proces i de øvrige faser. Hvem der inviteres med afhænger af, hvilke kompetencer lige præcis din forretningsidé lægger op til som relevante og nødvendige inden for f.eks. marked, økonomi, organisation, love og regler eller strategi.

Overvej også, om det kan tilføre ekstra værdi at invitere en idémaker med, som er kendt for sine skæve input og vilde indfald. Det kan tilføre ekstra dynamik til mødet og give inspiration til arbejdet i de efterfølgende faser.

Husk at fastholde alle indspil. De skal bruges i næste fase: "Styrk idéen".

VÆRD AT OVERVEJE?

I stedet for at holde det første møde som et individuelt møde mellem dig og din rådgiver, kan det overvejes, om mødet i stedet skal afholdes som et inspirationsmøde for flere landmænd. Landmændene får dermed mulighed for at præsentere deres forretningsidé for hinanden og få feedback fra landmandskolleger.

VÆRKTØJSKASSEN

Klik på en overskrift i figuren nedenfor for at gå til det ønskede værktøj.

