



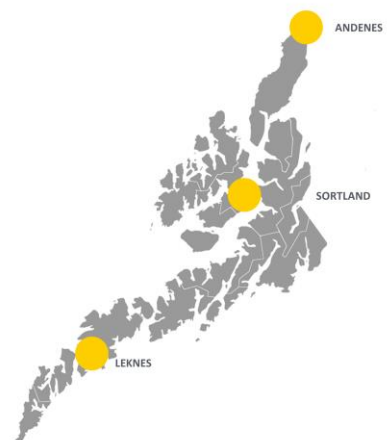
PROSJEKTPLAN ETABLERERKURS I VESTERÅLEN

Høst 2019

FISKERIPARKEN EGGA UTVIKLING

Vi bidrar til at bedrifter vokser og utvikler seg i Lofoten og Vesterålen.

Fiskeriparken Egga Utvikling er en utviklingsaktør for næringslivet langs kysten i nord. I en voksende næring som stadig møter nye marked, stilles det også stadig større krav og forventninger til den enkelte bedrift. Vår jobb er å bistå disse bedriftene, slik at deres hverdag blir enklere. Vi motiveres av at andre lykkes.



VI GJENNOMFØRER ETABLERERKURS FOR Å FÅ GRÜNDERE MOTIVERT OG FORBEREDT PÅ VEIEN VIDERE



Vi vil tilrettelegge for bedriftsetableringer, kompetanseheving, nyskaping og innovasjon. Vi vil gi et konkret tilbud for gründere i oppstartsfasen. Dette skal bidra til at de får de beste forutsetningene for å lykkes med sin etablering og videre inn i kommersialisering.

Vår målsetning er å øke sjansene for at deltakernes forretningsidéer blir en kommersiell suksess.

Norge trenger flere gründere som lykkes med realiseringen av sine etableringer – og flere bedrifter som går over i vekstfase.

Nordland, gjennom Fylkeskommunen og Innovasjon Norge, gir sterke signaler på at man ønsker å øke tilfanget av etablerere, samt gi hver enkelt gründer et bedre grunnlag for å lykkes med sin forretningsidé.



E I V I D E R E F Ø R T E T A B L E R E R S A T S I N G

Vesterålen og Lofoten har lange tradisjoner for å tilrettelegge kurs for nyetablerere. De siste årene har Fabrikken Næringshage, med god støtte fra Innovasjon Norge og kommunene i regionen, hatt ansvar for disse kursene. Fabrikken Næringshage fusjonerer med Fiskeriparken Egga Utvikling høsten 2019, og Egga vil fortsette å arrangere etablererkurs i regionen gjennom den nye organisasjonen.

9

kurs er
gjennomført i
Vesterålen

5

kurs er
gjennomført i
Lofoten

**Kursene har gitt resultater i form av flere
bedriftsetableringer.**

Våre erfaringer:

Tidligere kurs og foreliggende interesse viser at kurstilbudet dekker et behov i regionen. Erfaringer viser at mange gründere i tidligfase er usikre på hva det innebærer å etablere egen bedrift. Flere søker også veiledning til utvikling av forretningsidé og konsept.

Tilbakemeldinger fra deltakere som har gjennomført kurset viser at det er godt mottatt. Det utfordrer på viktige aspekter, tar for seg nyttige temaer som danner grunnlag for sterkere forretningsidéer og det gir en trygghet i etablererfasen – i tillegg til et nettverk av viktige støttespillere.

I gjennomføringen av tidligere kurs har vi tilegnet oss nyttig erfaring. Vi har stort fokus på å videreutvikle tilbudet, med integrasjon av nye verktøy og nytt kursinnhold. Dette for å forbedre kursopplevelsen, og deltakernes utbytte.

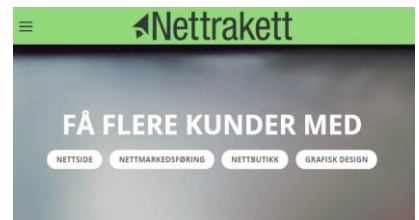
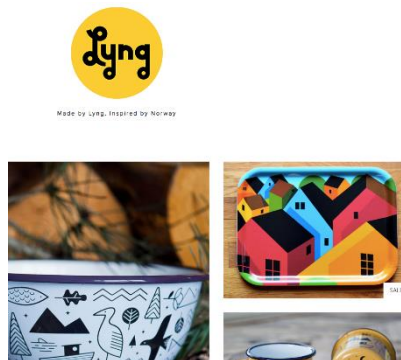


SUKSESSHISTORIER

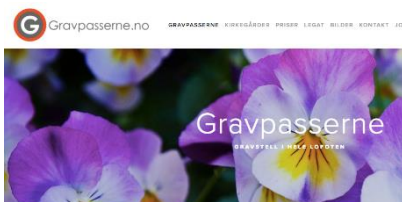


Vi brenner for å levere et kurstilbud som gir deltakerne de beste forutsetningene for å lykkes med sin etablering.

Våre resultater – er våre deltakers suksess.



Gratis e-bok:
La internett løfte bedriften til nye høyder!



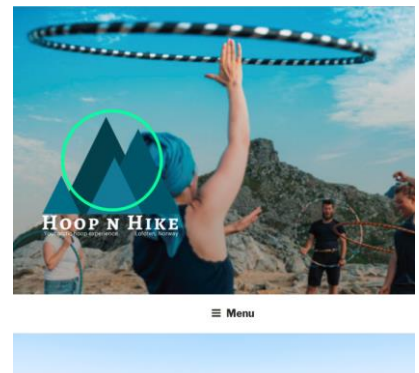
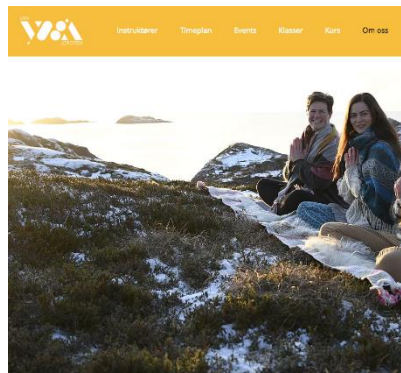
Gravstell - med verdighet i fokus

Alle har vi et ønske om at våre kjæres gravsted skal være velstelt og fint. Men avstand, helsetilstand eller annet kan gjøre det vanskelig å besøke gravstedet. Vi tilbyr gravstøtte og gravstell i Lofoten.

Vi benytter den aller beste plantegård, unik gjødsel, samt robuste, vakre planter som passer for lokale klimatiserte vekstbassener. Vi er rutinemessig innom gravene på tross av avstand.

Bilfoto av gravstedet før du tilsluttet hver gang vi setter ned nye friske blomster.

Gravpasserne tilbyr tjenester på de aller beste kirkegårder i Lofoten.



PROSJEKTBEKRIVELSE

MÅLSETNINGER

VÅRE MÅL:

Å tilby ett etablererkurs
for opptil:

26

deltakere fra kommuner i
Vesterålen

Innen seks måneder
etter endt kurs skal:

50%

ha etablert egen bedrift

PROSJEKTRAMMER:

Kurset skal gjennomføres
innenfor ei økonomisk
ramme på:

728 800 kr

Kurset skal være
gjennomført og avsluttet
innen:

01/12 – 2019

PROSJEKTBESKRIVELSE

MÅLGRUPPER OG PREFERANSER

MÅLGRUPPER:

Etablererkurset er i utgangspunktet et tilbud for alle som:



Har en forretningsidé
de ønsker å utforske



Er i ferd med
å etablere egen bedrift



Har et ønske om
å etablere egen bedrift



Nylig har etablert bedrift

PREFERANSER:

Dersom flere enn kurset har kapasitet til søker (26stk), vil følgende preferanser for opptak bli lagt til grunn:



Deltakelsesfordeling
mellom kommunene



En viss preferanse mot
aldersgruppen
20 – 35 år



Preferanse for
forretningsidéer med
vekstpotensial i og
utenfor region

PROSJEKTBEKRIVELSE

REKRUTTERING

MARKEDSFØRING

For å nå ut til potensielle kursdeltakere benytter vi oss av følgende markedsføringskanaler:



Annonser i lokale
aviser og magasin



Sosiale medier



Nettside



Førstelinjetjeneste hos
kommuner i regionen



NAV



Øvrig nettverk

*Vi deler inspirerende historier fra tidligere deltakere
– som motiverer nye gründerspirer til
å kickstarte sin bedriftsetablering.*



PROSJEKTBEKRIVELSE

REKRUTTERINGSTRAKTA

Vi vil benytte oss av en rekrutteringstrakt for å sørge for at markedsføring gir «call-to-action». Tidligere rekrutteringsperioder har vist at deltakere ofte drøyer med å sende inn søknad. Hensikten med trakta er å tidlig motivere gründeren til å ta avgjørelsen om å delta.

OPPBYGGING:



Markedsføring

Målrettet, engasjerende markedsføring i våre kanaler



Landingsside

Egen landingsside hvor interessenter mates inn. Enkel «call-to-action»



Call-to-action

Utfylling av enkelt søknadsskjema, eller direkte kontakt med kursholder



Opptak

Gjennomgang av søknader og inn-rullering av aktuelle deltakere på kurs



Oppstart

Kursoppstart med gjennomgang av innhold på nett, og gjennomføring av samlinger



PROSJEKTBEKRIVELSE

OPPTAK

Erfaringer viser at det er viktig å starte med markedsføringen av kurset tidlig. Med oppstart av kurs i oktober, er det ideelt å begynne med rekruttering i starten av august. Vi legger opp til to opptak, som vist under:



30%

Andel søkere til første opptak

Søknadsskjema åpnes i august. Første opptak er åpent til 15. september.

70%

Andel søkere til andre opptak

Andre opptak annonseres i september og varer til uken før kursoppstart.



Det foreligger allerede interessenter som venter på åpning av søknad

Vi benytter et enkelt, nettbasert søknadsskjema. Evaluering av søknader og gjennomgang av kandidater gjøres av en opptakskomiteé bestående av ansatte fra Fiskeriparken Egga Utvikling.

Ved tvil vil opptak gjøres i samråd med førstelinjetjeneste i kommunene.

Personlige intervju/dialog kan i noen tilfeller være nødvendig dersom vi er i tvil om kandidatens motivasjon/evne til å gjennomføre etablererkurset.



PROSJEKTBEKRIVELSE

KRAV TIL DELTAKERE



Tilgang på PC til å gjennomføre moduler før og mellom samlinger.



Innsendelse av søknad som besvarer nødvendige spørsmål.



Deltakelse på minimum 3 av 4 samlinger.



Signering av taushetserklæring som ivaretar konfidensialitet i gruppen.



Aktiv i dialog, diskusjoner og workshops.



Betaling av kursavgift på kr. 800,-



PROSJEKTBEKRIVELSE

SAMLINGER

Tidligere metode for gjennomføring:

I tidligere kurs har vi lagt opp til gjennomføring over 4 samlinger á 2 dager. Av disse har 3 samlinger vært fagsamlinger, med gjennomgang av teori og arbeid med egen forretningsidé. Disse samlingene har foregått på dagtid. en siste samlingen har vært en «PITCH»-konkurranse, hvor samtlige deltakere har presentert sin idé og veien videre i etableringsfasen. Her har en utvalgt jury bidratt til å evaluere idéene og man har kåret 1-2 vinnere av konkurransen. Denne samlingen har foregått i helg.

Planlagt gjennomføring:

Tidligere deltakere har gitt gode tilbakemeldinger på antall samlinger, fordeling av disse og varighet på kurset. Tidligere har vi brukt å gjennomføre etablererkurs i både Lofoten og Vesterålen på høsten, men vi vil fra nå av gjøre endringer som medfører at etablererkurset i Lofoten flyttes til vårparten av året, mens etablererkurset i Vesterålen fortsatt arrangeres om høsten. På den måten vil vi kunne tilby etablererkurs både vår og høst i regionen, og dermed kunne øke tilfanget av deltakere i regionen.

Vi har planlagt følgende datoer for etablererkurset i Vesterålen høsten 2019:

SAMLING 1	SAMLING 2	SAMLING 3	SAMLING 4
09-10. 10. 2019	29-30. 10. 2019	5-6.11. 2019	16.11. 2019
Kl. 09.00 – 15.30	Kl. 09.00 – 15.30	Kl. 09.00 – 15.30	Kl. 10.00 – 22.00
<i>Sted: Sortland</i>	<i>Sted: Sortland</i>	<i>Sted: Sortland</i>	<i>Sted: Sortland</i>

PROSJEKTBEKRIVELSE

T E M A E R

Gjennom de fire samlingene arbeider vi med følgende temaer:

- Viktige forhåndsrefleksjoner ved bedriftsetablering (skal/skal ikke?)
- Forretningsidé, idéutvikling, visjon og resultatmål
- Forretningsmodellering
- Produkt-/tjenesteutvikling
- Marked: markedsstrategi, konkurrentanalyse, markeds-/salgsaktiviteter
- Kundereisen
- Økonomi: Produktkalkyler, budsjett (kost-/salgs-/drifts-/likviditetsbudsjett), enkel regnskapsinnføring, kapitalbehov, finansiering, off. virkemidler
- Kritiske suksessfaktorer, risiko, styrker og utfordringer ved forretningsidéen/-planen
- Samarbeidspartnere, økonomistyring
- Formelle krav ved etablering, valg av selskapsform – fordeler og ulemper
- Storytelling og markedsføring
- Presentasjonsteknikk, profilering og bruk av media
- Nettverksbygging (faglig og personlig)

Faglig kompetanse og kursholdere:

Den overordnede faglige kompetansen ivaretas av Fiskeriparken Egga Utvikling. Våre ansatte har utfyllende kompetanse og erfaring. Prosjektleder vil i hovedsak være ansvarlig for deltakernes progresjon i kurset, i samarbeid med prosjektmedarbeidere. Øvrige ansatte i bedriften vil innhentes på temaer hvor det anses som hensiktsmessig mtp. deres bakgrunn, kompetanse og erfaring.

For å øke deltakerutbyttet inviterer vi også eksterne bidragsytere som gjeste-forelesere. Blant disse er:

- Fagpersoner tilknyttet Egga
- Lokale gründere
- Bank
- Regnskapsførere
- Innovasjon Norge og Forskningsrådet



PROSJEKTBEKRIVELSE

PROSESS

Vårt kurs består av flere komponenter, som samlet tilrettelegger for det bestete utbyttet for våre deltakere. Vi bruker en unik webbløsning, som benyttes i forkant av samlinger, for å gå igjennom teori og oppgaver. Her blir også alt av kursmateriell og ressurser gjort tilgjengelig. På samling kjøres enkle presentasjoner av hvert tema, før deltakerne selv arbeider målrettet med sine forretningsidéer. Dette med bistand fra dyktige veiledere. Etter samling blir deltakerne utfordret på å snakke med kunder, og kartlegge reelle markedsbehov. Dersom de trenger bistand mellom samlinger er kursveiledere tilgjengelig for prat og diskusjon.

FORBEDEREDELSER PÅ NETT

Arbeid med teori, oppgaver og aktiviteter knyttet til egen forretningsidé.

INDIVIDUELL OPPFØLGING

Dialog med veiledere mellom samlinger, etter behov.

UTFORDRINGER HJEMME

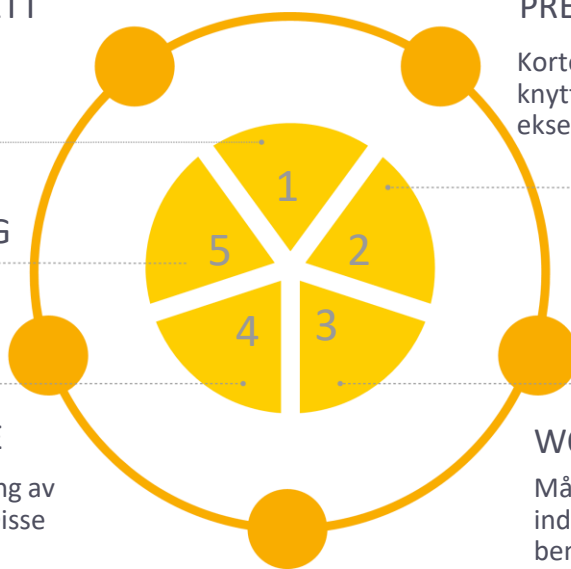
Utfordringer knyttet til kartlegging av reelle kundebehov i markedet. Disse gir deltakerne nyttig innsikt og erfaring som er viktig for veien videre.

PRESENTASJONER PÅ SAMLING

Korte, engasjerende presentasjoner knyttet til hvert enkelt tema. Fokus på eksempler, de åpnes for diskusjon.

WORKSHOPS

Målrettet arbeid med egen idé, både individuelt og i grupper. Deltakerne benytter arbeidsark som er utformet til hvert enkelt tema. Avsluttes med felles diskusjon.



PROSJEKTBEKRIVELSE

VERKTØY

Vi tilbyr en strukturert prosess som lar deltaker sette tanker i system. Intuitive oppgaver og maler benyttes for å arbeide med hovedområdene i forretningsplan. Deltaker bygger innhold i løpet av kurset som danner grunnlag for denne. I tillegg oppfordrer vi til nettverksbygging, både med andre i samme situasjon og eksterne bidragsytere i kurset. I kurset benytter vi *følgende verktøy*:



WEB PLATTFORM

Presentasjon av tema. Interaktive videoer og oppgaver som forbereder deltaker til samling. Fokus på praktiske eksempler og oppgaver med relevans.



ARBEIDSARK

Intuitive arbeidsark som benyttes i workshops på samlinger. Til sammen danner disse grunnlag for forretningsplan.



UTFORDRINGER

Det sendes ut utfordringer underveis i kurset for å motivere deltakere til å fortsette arbeidet også mellom samlinger.



PRESENTASJONER

Engasjerende og lettfattelige presentasjoner som forbereder til workshop. Fyllt med eksempel og rom for god dialog.



RESSURSBANK

Tilgang på digitale ressurser som betyr noe for gründerne på kurset. Kan spisses av hver enkelt kursholder slik at den blir relevant for gruppen.



NETTVERKSGRUPPE

Egen interaktiv gruppe er tilgjengelig for deltakere underveis og i etterkant av kurs. Etableres i Facebook.

PROSJEKTBEKRIVELSE

ETTER ENDT KURS

Etter endt kurs er vår målsetning at deltakerne sitter igjen med de beste forutsetningene for å lykkes med videreutvikling av sin forretningsidé. De skal ha arbeidet seg gjennom relevante tema knyttet til forretningsplanen, og til sammen vil arbeidsarkene utgjøre et enkelt utkast til denne. De skal ha klare ambisjoner for veien videre og en konkret handlingsplan som skisserer opp løpet det skal igjennom de neste 90 dagene. Samtlige deltakere skal «pitche» sin forretningsidé til en erfaren jury som evaluerer hvert enkelt konsept og presentasjon. «Pitchen» er en viktig avslutning på kurset som legger opp til at deltakerne oppsummerer det de har arbeidet med. For de fleste vil dette være den første arenaen hvor idéen blir presentert i sin helhet, noe som gir nyttige erfaringer på veien videre mot etablering av eget foretak og i utviklingen av konseptet. Kurset avsluttes med middag og feiring av gjennomføring og det deles ut kursbevis og premier.

Etter kurset sitter deltakerne igjen med et nettverk med folk i samme situasjon. Dette er en gruppe mennesker som kjenner hverandres konsepter og kan bidra med gode innspill og motivasjon i videre fase. I tillegg vil deltakerne ha et nettverk av gode lokale støttespillere. Herunder veiledere i Fiskeriparken Egga Utvikling og våre samarbeidspartnere i andre lokale utviklingselskaper, lokale banker, regnskapsførere, Innovasjon Norge og kommunene.



PROSJEKTBEKRIVELSE

ØKONOMI OG FINANSIERING

Følgende budsjett og finansieringsplan ligger til grunn for gjennomføring av etablererkurs i Vesterålen høsten 2019:

BUDSJETT - ETABLERERKURS I VESTERÅLEN 2019		
KOSTNADSPOSTER	PROSJEKTKOSTNADER	
Intern kursledelse*	Kr	355 000,00
Kursdeltakere ink. overhead**	Kr	268 800
Ekstern kursleder	Kr	15 000,00
Rådgivning/konsulentbistand	Kr	
Reisekostnader	kr	15 000,00
Materialer og utstyr (forbruk)	kr	30 000,00
Lokaler, leie	kr	45 000,00
TOTALT:	kr	728 800,00

*Her inngår arbeid med markedsføring, rekruttering og oppfølging.

* Tar utgangspunkt i 16 deltakere med min. 84 timer innsats á 200kr/time.

Budsjettet er estimert ut i fra kostnader knyttet til tidligere etablererkurs gjennomført av Fabrikken Næringshage, som har fått støtte av Innovasjon Norge.

FINANSIERING - ETABLERERKURS I VESTERÅLEN 2019		
FINANSIERING	PROSJEKTKOSTNADER	PROSENT
Innovasjon Norge	kr 335 200,00	47 %
Egeninnsats, deltakere*	kr 268 800,00	36 %
Annen offentlig finansiering**	kr 112 000,00	15 %
Deltakeravgift ***	kr 12 800,00	2 %
TOTALT:	kr 728 800,00	100 %

* Tar utgangspunkt i 16 deltakere med min. 84 timer innsats á 200kr/time.

** Forutsetter at kommunene i Vesterålen, som tidligere år, støtter hver deltaker fra kommunen med en egenandel på kr. 7000,-.

*** Tar utgangspunkt i deltakeravgift på kr. 800,- per deltaker.