

# COOMPANION

KOOPERATIV UTVECKLING



# VÅRT STATLIGA UPPDRAG (VIA TVV)

- Att ge de råd den information som behövs inför, under och efter start av kooperativa eller liknande företag
- Stimulera lokalt och regionalt utvecklingsarbete med inriktning på företagande, och
- Utveckla nya verksamheter samt metoder som kan användas i detta arbete

coo/ create™

- Sociala innovationer och samhällsentreprenörskap i Halland



**COMPANION**  
KOOPERATIV UTVECKLING

coo/ create™





# VAD KÄNNETECKNAR EN SAMHÄLLENTREPRENÖR?

- ”entreprenörer som löser eller vill lösa samhällsutmaningar genom att kombinera entreprenörskapets logik med ett samhällsnyttigt mål”
- Vår erfarenhet är att entreprenörernas fokus ofta ligger på att bidra till lösningar på samhällsutmaningen snarare än på det egna företagets hållbarhet och lönsamhet

# Metodbok för samhällsentreprenörer



# AFFÄRSUTVECKLINGSMATRISEN

	Marknad	Erbjudande	Verksamhet
Idé	 <ul style="list-style-type: none"><li>• Beskriv behovet och vem som har behovet</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Beskriv erbjudandet, tjänsten, varan</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Beskriv helheten av affärs-idén, beskriv teamet</li></ul>
Koncept	 <ul style="list-style-type: none"><li>• Utvärdera marknaden, vem är kund, uppskatta volymer, konkurrenter och andra alternativ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Konkretisera erbjudandet, visualisera idén</li><li>• Utvärdera möjligheter och risker</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Uppskatta behov av kunskap, finansiering, relationer</li></ul>
Utveckling	 <ul style="list-style-type: none"><li>• Testa affärsidén på riktigt i begränsad omfattning med rätt målgrupp.</li><li>• Samla på erfarenheter.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Testa erbjudandet på rätt målgrupp</li><li>• Utveckla vidare baserat på erfarenheter av testerna</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Utveckla helheten organisationen, ekonomin</li></ul>
Stabilisering	 <ul style="list-style-type: none"><li>• Stabilisera affären mot vald målmarknad</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stabilisera leveransen av erbjudandet</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stabilisera hela verksamheten mot uppsatta mål</li></ul>

# VEM ÄR KUNDEN VI PRATAR OM EGENTLIGEN?

**Användaren:** Den som använder sig av en produkt/ tjänst, men som inte nödvändigtvis betalar för den.

**Kunden:** Den betalande kunden. Behöver inte alltid vara den som direkt använder produkten/ tjänsten.

**Förmånstagare:** Vem drar nytta av och på något sätt tjänar på att produkten/ tjänsten finns på marknaden? Tex samhället, vilka delar?



# Business Loop





# ETT BRA VERKTYG FÖR AFFÄRSUTVECKLING

## **NEED/ BEHOV:**

Vilka behov finns? Hur viktiga är de?  
Prata med din kund/ användare.  
Utforska.

## **COMPETITION/ KONKURRENTER:**

Reflektera över andra alternativ som  
löser samma problem för kunden  
fast på andra sätt.



## **APPROACH/ ANGREPPSSÄTT:**

Beskriv er lösning. Stäm av med  
kunden. Vad är unikt med just ert  
sätt att göra kunden nöjd?

## **BENEFIT/ NYTTA:**

Sätt och och siffror på den nytta ni  
levererar med ert erbjudande.  
Stäm av med kunden.

# NABC som presentationsmall

**Titel:**  
**Syfte:**  
**Publik:**  
**Användare:**

Öppning - fånga uppmärksamheten



Beskriv användarens eller marknadens viktiga och ömmande behov. Vilka är användarna?



Förklara ditt specifika, unika angreppssätt för att tillfredsställa detta viktiga behov.



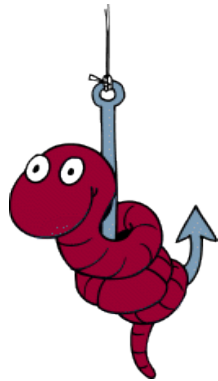
Beskriv nyttan i relation till användarens kostnad. Kvantifiera så långt det är möjligt. Värde = nytta / kostnad



Vilka är konkurrenterna eller alternativen för att tillfredsställa behoven?

Avslutning - ett tydligt erbjudande, en fråga, en fortsättning

# NABC som presentationsmall



Med hjälp av verktyget NABC kan du skapa en kortfattad och kvantifierad presentation som summerar värdeerbjudandet.

coo/  
create™

A large mural of a hand holding a stick, with a black dog sitting in front of it in a graffiti-covered alleyway.

# Tack! Frågor?

[kajsa@coompanion.se](mailto:kajsa@coompanion.se)

Tel: 070-5147765

[www.halland.coompanion.se](http://www.halland.coompanion.se)

[www.coocreate.se](http://www.coocreate.se)