

www.projectnaturebizz.eu



Syfte:

Syftet med NatureBizz är att stötta tillväxt och konkurrenskraft hos gröna mikroföretagare. Samt att främja välmående i Östersjöregionen.

Detta genom att identifiera och stötta utvecklingen av efterfrågade och betydelsefulla färdigheter och kompetenser inom hållbart affärsmannaskap.



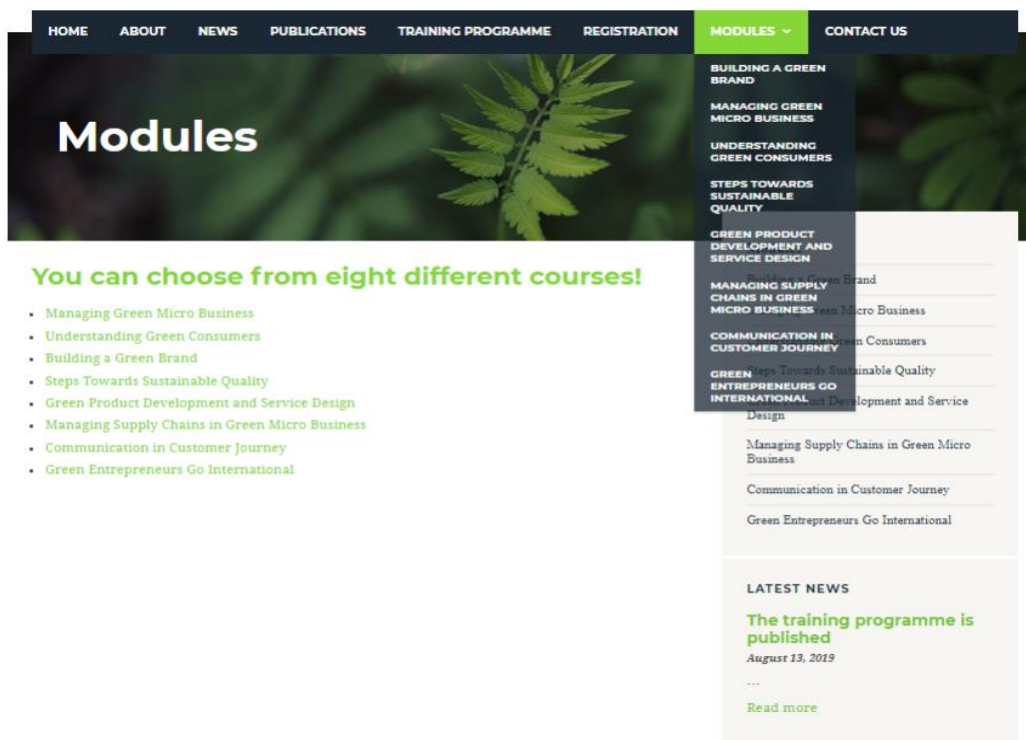
Om NatureBizz

Projektperiod: Mars 2018- oktober 2020.

Samarbetspartners: Projektet är ett samarbete mellan Södertörns högskola, Vidzeme University of Applied Sciences, Riga, University of Tartu, Pärnu College och Satakunta University of Applied Sciences, Pori (huvudprojektledare).

Associerade partners: Goda Gotland (SE), GeoPark Project/ Municipality of Kankaanpää och ProAgria Western (FI), Lettiska naturvårdsverket (LV) och Pärnu Bay Partnership Committee (EE).





Pilotkurs på Gotland Grönt Centrum

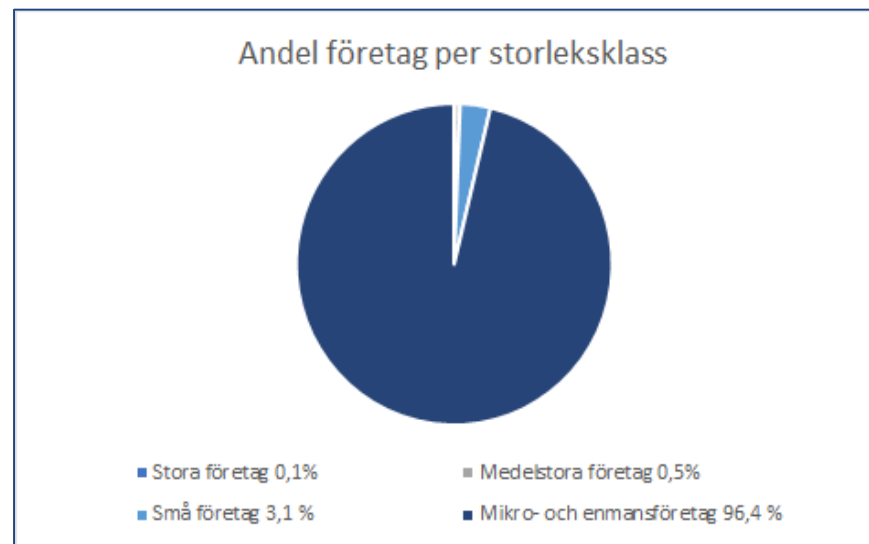


Modul 1: Managing a green micro business

- Grönt mikroföretagande & entreprenörskap
- Gröna mikroföretagares affärsplanering
- Huvudelement i grönt mikroföretagande
- Hållbarhet och de globala hållbarhetsmålen
- Business Model Canvas och

Mikroföretagande i siffror

- 96,4 % av Sveriges företag är mikro- eller enmansföretag
- 13,6 % av alla som är anställda i Sverige arbetar i ett mikroföretag. Dvs ca 278 000 företag med närmare 660 000 anställda.
- Hur är mikroföretag representerade i forskning och undervisning?



Källa: Ekonomifakta 2019, Från SCB Företagsregistret 2018



Entreprenörskap

*"En entreprenör brukar beskrivas som **en företagsam person** som ser möjligheter och som gör något med dem.*

*Entreprenörer hittar ofta **nya lösningar på problem**.
Lösningen kan vara en produkt eller tjänst men det kan
också vara ett smartare sätt att organisera ett arbete."*

Källa: Svenskt Näringsliv, 2015, Jag en entreprenör?



Entreprenörskap

"Entreprenörskap och entreprenöriella kompetenser behövs när vi tar oss an ekologiska och sociala utmaningar och skapar ett gott liv för alla inom ramarna för vad planeten Jorden tål."



Från WWFs hemsida,
191105



Entreprenörskap

"Entreprenörskap och entreprenöriella kompetenser behövs när vi tar oss an ekologiska och sociala utmaningar och skapar ett gott liv för alla inom ramarna för vad planeten Jorden tål."



Från WWFs hemsida,
191105



Om lingon och enreprenörskap...



Lingon, direkt från skogen



Kung Markatta
Lingonpulver KRAV, 75 g

Kung Markattas Lingonpulver framställs av lingon som plockas under schyssta villkor i de nordiska skogarna.

Läs Mer >

ECO

Ref: 18 4004.000

Kärnelement i grönt mikroföretagande

- Värderingsdrivet
- Personliga etiska värden länkas ofta ihop med verksamhetens idé och syfte
- Entreprenörskapet som livsstil
- Av hållbarhetsutmaningar skapas affärsmöjligheter
- Marknadens behov och önskningar måste uppfyllas
- Värden: Hantverk, god kvalitet, välmående
- Trovärdighet & Transparens, "Walk the Talk"
- Digitalisering - Att vara där kunderna är – online, Effektivisering av verksamheten
- Tydlig och ärlig kommunikation – med "bevis" på hållbarhet
- Ständigt lärande

Hållbarhet och hållbar utveckling



“Meeting the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs”.

WCED, 1987. Our common future. Report of the World Commission on Environment and Development. G. H. Brundtland, (Ed.). Oxford: Oxford University Press.

Hållbarhet och hållbar utveckling

- "den trebenta pallen"

Ekonomisk

Social

Ekologisk



Källa: **Elkington, J. (1994).**
Towards the sustainable corporation:
Win-win-win business strategies for
sustainable development. *California
management review*, 36(2), 90-100.

De 17 globala hållbarhetsmål – The SDGs/Agenda 2030

UNs Kunskaps-
plattform med
information alla
“targets” samt
med löpande
uppdatering:

<https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300>



Källa: www.globalamalen.se

Vad är en affärsmodell?



Vad är en affärsmodell?



Hur en verksamhet avser att skapa värde och tjäna pengar



Vad är en affärsmodell?

- **Erbjudande:** Hur skall företaget skapa värde? Vara? Tjänst? Prissättning? Standardiserat? Skräddarsytt? Flexibilitet? "Inlåsnings"?
- **Marknaden:** För vem skall företaget skapa värde? Vilka segment? Privat? Företag? Partners - värde- kedja/stjärna?
- **Intern förmåga:** Vilka är företagets interna konkurrensfördelar? Vad gör företaget bättre än andra?
- **Konkurrensstrategi:** Hur skall företaget positionera sig på marknaden? Hur skall erbjudandet särskiljas?
- **Ekonomi:** Hur skall företaget tjäna pengar?
- **Personliga faktorer?** Entreprenörens ambitioner, kompetens? Tid, mål, omfattning på företaget?

Källa: Landström & Löwegren, kap 6

Vad är en affärsmodell?

- Finns egentligen **ingen vedertagen definition eller formel** för begreppet, men det används vitt och brett dock med olika betydelser. Vissa komponenter måste finnas med.
- En **modell som byggs för att klargöra hur ett företag skall göra affärer och tjäna pengar**. Dvs modellen visar hur företagets erbjudanden skall få intäkterna att överstiga kostnaderna.
- **Affärsmodellen kan definieras som den struktur som företaget väljer att bygga upp för att affärsidén skall bli lönsam.**
- I vissa fall är det själva affärsmodellen som är affärsidén – dvs. det är själva sättet att göra affärer på som är det unika, inte produkten i sig. **Text IKEA och Amazon. Möbler och böcker säljer många!**
- **Vissa definitioner inkluderar även den omgivande kontexten**; målmarknad, nätverk och konkurrensstrategier.
- En **kreativ affärsmodell och ett starkt genomförande kan väga upp en ordinär produkt!**

Affärsplanering

Konkurrensfördel

Konkurrenskraft + positiva skillnader ur kunders perspektiv



Metaller från
gruvan



Delar till bilen



En färdig bil



En elbil

Strategiska val

Metaller? Komponenter? Fossildriven bil? Elbil? Annat? För familjen?
För senioren? För 20-åringen? För familjen? För staden? För
landsbygden? Egen design? Egen produktion? Egen försäljning? Sälja –
eller hyra ut? Egen personal? Egen säljkår?

Affärsplanering

Mission

- Missionen definierar varför företaget finns till. Missionen förklarar företagets existensberättigande.

Vision

- Mål och riktning samt riktning för att nå dessa.

Affärsidé

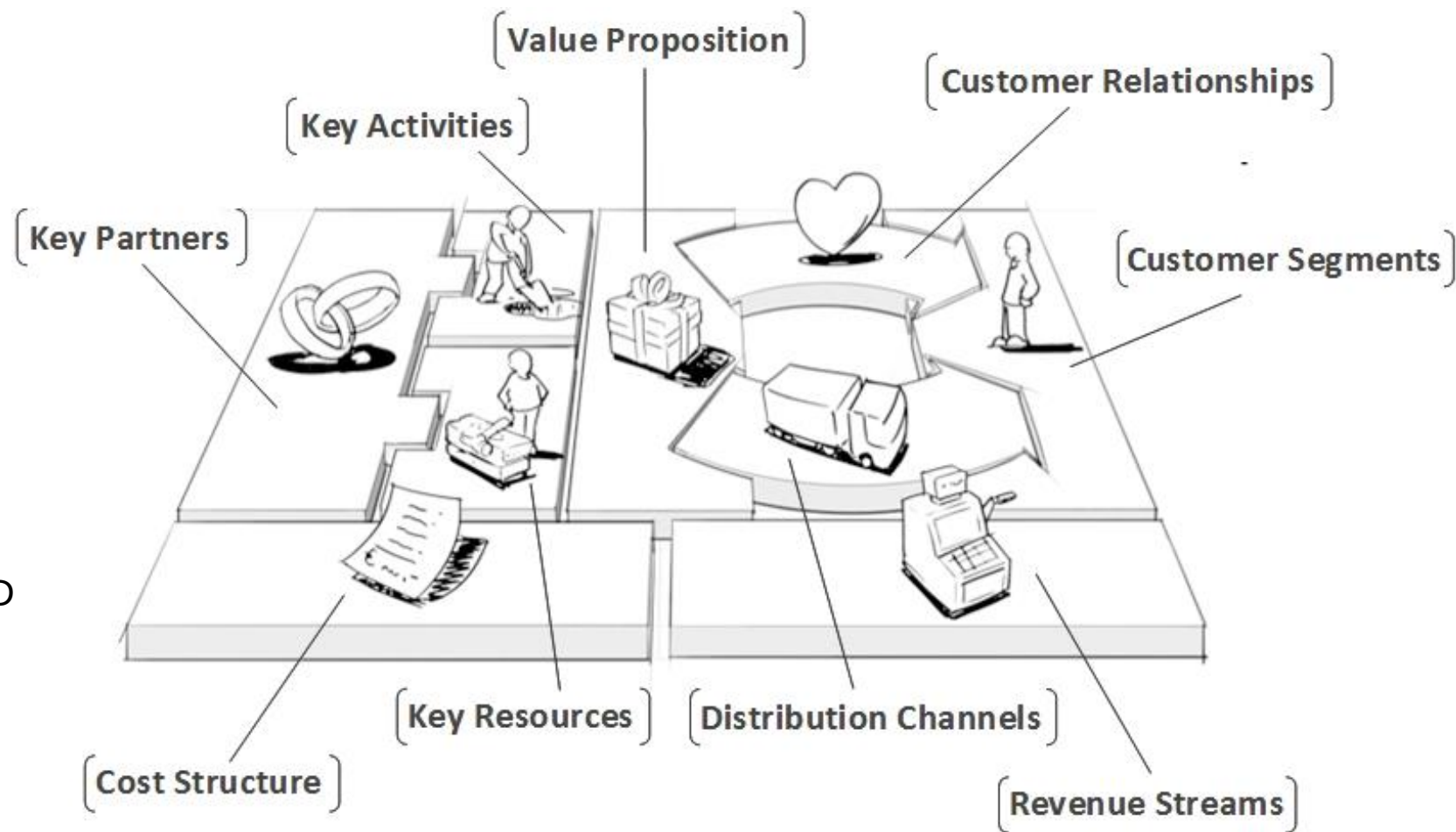
- Vad, för Vem, Hur och Varför

Business Model Canvas

**Varför?
Vad?
Hur?
Till vem?**

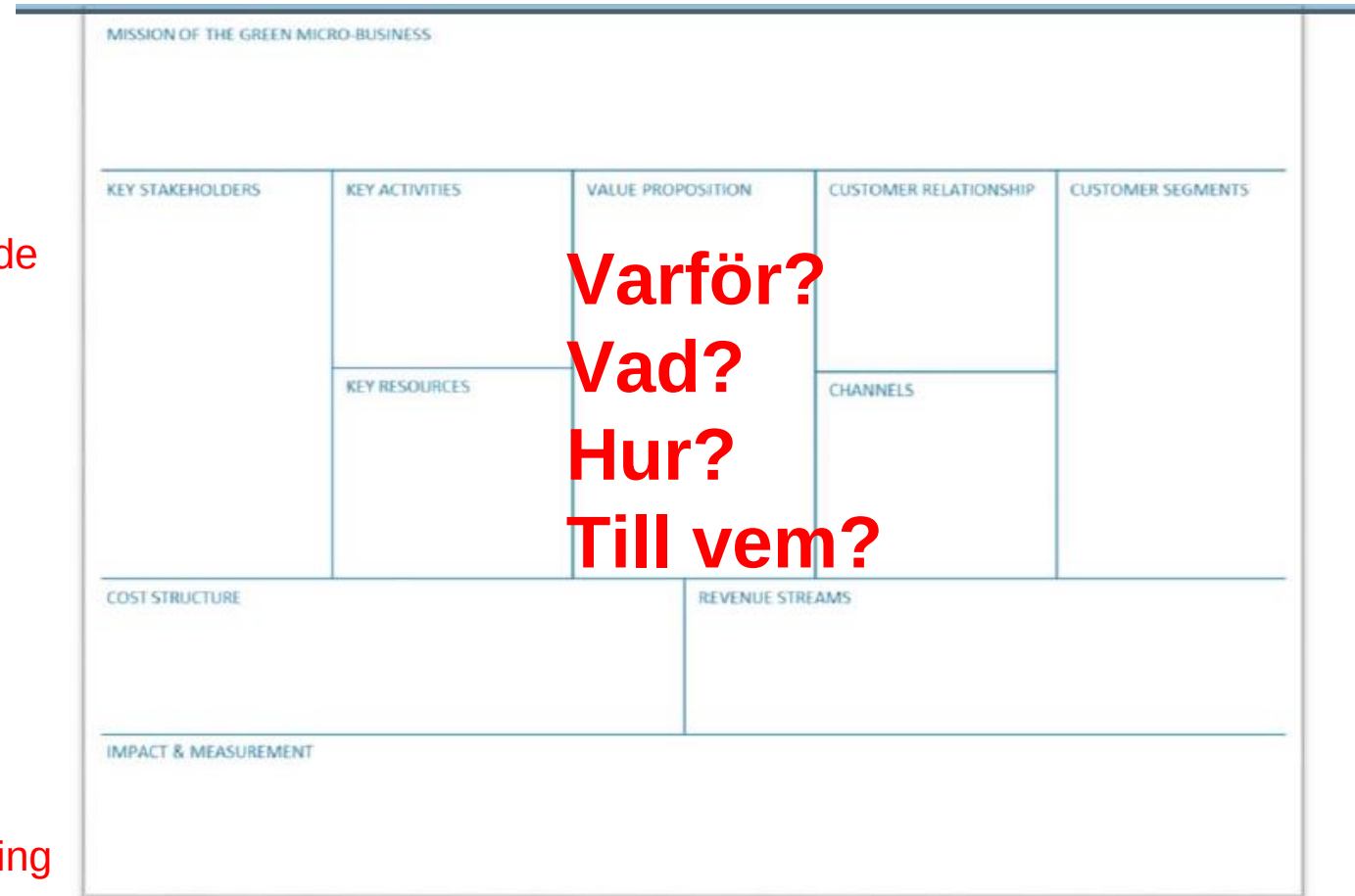
Källa:
Alexander Osterwalder, PhD

http://businessmodelgeneration.com/downloads/businessmodelgeneration_preview.pdf



NatureBizz Business Model Canvas

1. Mission / Mission
+ (Vision/Vision, Business Idea / Affärsidé)
2. Customer segments / Kundsegment
3. Value proposition / Värdeskapande erbjudande
4. Channels / Kanaler
5. Customer relationships / Kundrelationer
6. Revenue streams / Intäkter
7. Key activities / Nyckelaktiviteter
8. Key resources / Nyckelresurser
9. Key stakeholders / Nyckelintressenter
10. Cost structure / Kostnadsstruktur
11. Impact & measurement / Påverkan och mätning



Tack för att ni har lyssnat!

www.projectnaturebizz.eu

