



Utbildning för kvinnliga entreprenörer: tillgång till finansiering och innovation

Författare: Nadja Cirovic (IMP)
Sanja Popovic-Pantic (IMP)



Co-funded by
the European Union

The RE-FEM - Upskilling pathways for RESiliency in the post-Covid era for FEMale Entrepreneurs project (2022-1-HU01-KA220-ADU-000089295) is funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



Utbildning för kvinnliga entreprenörer: Tillgång till finansiering och innovation

Den här modulen ger kvinnliga entreprenörer viktiga färdigheter inom finansiell förvaltning och finansiering av innovation. Den behandlar viktiga ämnen som förståelse för juridisk dokumentation, finansiella rapporter, resultatutvärdering, likviditet, nyckeltal för kreditvärdighet och presentationsteknik för investerare. Modulen utforskar även hantering av rörelsekapital, kreditvärdighetsbedömningar och lönsamhetsanalyser.

Deltagarna kommer att lära sig att hantera ekonomiska utmaningar, säkra finansiering för innovation och förbättra sin strategiska beslutsförmåga. Utbildningen kombinerar teoretisk kunskap med praktiska övningar för att säkerställa en omfattande inlärningsupplevelse.

Utbildning för kvinnliga entreprenörer: Tillgång till finansiering och innovation

Deltagarna kommer att lära sig hur man utarbetar en innovationsstrategi, implementerar den effektivt och bedömer företagets innovationsförmåga. Deras förmåga att skapa en innovationsstrategi kommer att stärkas genom att utveckla sitt kreativa tänkande och frigöra potentialen att generera innovativa idéer.

Utbildningen inleds med följande ämnen:

- Tankesätt för kreativitet (Tillväxtorienterat tankesätt, övervinna mentala hinder)
- Divergent kontra konvergent tänkande

Deltagarna kommer att engagera sig i olika kreativitetstekniker, inklusive brainstorming, SCAMPER, mindmapping, Sex tänkarhattar och metoden "Hur kan vi...?".

Utbildning för kvinnliga entreprenörer: Tillgång till finansiering och innovation

Därefter kommer de att få grundläggande kunskaper om att utarbeta en strategisk innovationsplan och omvandla sina innovativa idéer – genererade genom designtänkande – till en strukturerad plan. Denna plan kommer att inkludera viktiga element som:

- Definiera innovationsstrategin
- Vision, mission och värderingar
- Sätta tydliga mål, nyckeltal och mäta framgång
- Identifiera 'Job to Be Done' och tillämpa Pain-Gain-modellen
- Definiera värdeerbjudandet
- Skapa en Business Model Canvas

Efter detta kommer deltagarna att lära sig hur man implementerar sin innovationsstrategi och slutligen bedöma sin innovationspotential med hjälp av INNOVATE-metoden, ett självbedömningsverktyg som används flitigt av små och medelstora företag (SME) i Serbien.

Utbildningen innehåller tre interaktiva övningar. Självbedömningen av innovationspotential tillhandahålls som ett verktyg för hemarbete, vilket gör att deltagarna kan använda det när det passar dem.

Mål

Öka den finansiella kunskapen:

- Förbättra förståelsen för finansiell dokumentation och rapporter.
- Lär ut grunderna i finansiell analys och viktiga finansiella nyckeltal.

Förbättra tillgången till finansiering:

- Informera om tillgängliga finansieringsmöjligheter för kvinnors små och medelstora företag (SME).
- Ge praktiska färdigheter i att pitcha för investerare.

Stärk den finansiella hanteringen:

- Utforska rörelsekapital och operativ finansiell hantering.
- Lär ut processen för att erhålla intyg om skatteavveckling.

Genomför finansiella bedömningar:

- Möjliggör kreditvärdighetsbedömning och lönsamhetsanalys.
- Underlätta en omfattande SWOT-analys för strategiska insikter.

Främja innovation:

- Belys finansieringsmöjligheter för innovation och opinionsbildning.
- Stimulera kreativitet och strategisk innovationsplanering.

Resultat

Improved Financial Literacy:

- Participants will better understand financial documentation and statements.
- Enhanced ability to conduct financial analysis and apply key ratios.

Förbättrad finansiell kompetens:

- Deltagarna kommer att få en bättre förståelse för finansiell dokumentation och rapporter.
- Ökad förmåga att genomföra finansiella analyser och tillämpa relevanta nyckeltal.

Effektiva presentationstekniker:

- Deltagarna kommer att kunna förbereda och leverera övertygande presentationer till investerare.

Operativ effektivitet:

- Förbättrad hantering av rörelsekapital och operationell finansiering.
- Förmåga att identifiera och hantera potentiella affärshinder proaktivt.

Strategisk finansiell planering:

- Kompetens inom kreditvärdighetsbedömning och lönsamhetsanalys.
- Förmåga att utföra en SWOT-analys och få strategiska insikter.

Innehåll

**Utbildning för kvinnliga entreprenörer:
tillgång till finansiering och innovation**

**Utvärdering av
företagsresultat**

**Finansiering för
kvinnliga små
och medelstora
företag**

Innovation

Introduktion till juridisk dokumentation och finansiella rapporter för entreprenörer

Introduktion till juridisk dokumentation och finansiella rapporter för entreprenörer

Introduktion till vikten av tillgång till finansiering:

Varför är tillgång till finansiering och innovation avgörande för kvinnliga entreprenörers framgång?

- ✓ Tillväxt
- ✓ Utveckling
- ✓ Framgång

Vilka utmaningar möter kvinnliga entreprenörer när det gäller att få tillgång till finansiering?

- ✓ Finansieringsmetoder
- ✓ Säkerhetsanskaffning

Introduktion till juridisk dokumentation och finansiella rapporter för entreprenörer

Att utvärdera ett företags resultat innebär att granska viktiga finansiella mått och nyckeltal för att fastställa lönsamhet, effektivitet och övergripande ekonomisk hälsa. Nyckeltalsanalys – såsom lönsamhets-, likviditets- och skuldsättningsgrad – hjälper entreprenörer att bedöma hur väl deras verksamhet presterar över tid, hur den står sig i förhållande till konkurrenter och identifiera potentiella förbättringsområden. Finansiell analys ger värdefulla insikter som kan vägleda beslutsfattandet inom områden som prissättning, kostnadshantering och investeringar.

Entreprenörer måste förstå de grundläggande juridiska och finansiella dokument som ligger till grund för affärsverksamheten. Juridisk dokumentation, såsom bolagspapper, kontrakt och partnerskapsavtal, säkerställer efterlevnad av regler och minskar risker. Dessa dokument formaliserar också affärsrelationer och ger juridiskt skydd för kvinnliga entreprenörer som strävar efter att etablera en solid grund.

Introduktion till juridisk dokumentation och finansiella rapporter för entreprenörer

Finansiella rapporter är kritiska verktyg för att övervaka affärsvälmåendet. En balansräkning visar tillgångar, skulder och eget kapital, vilket ger insikter i finansiell stabilitet. Resultaträkningar sammanfattar intäkter och kostnader, vilket ger en tydlig bild av lönsamheten. Kassaflödesrapporter spårar rörelsen av medel, vilket är avgörande för att möta kortfristiga åtaganden och upprätthålla operativ effektivitet.

Genom att bemästra juridisk dokumentation och finansiell rapportering kan entreprenörer med självförtroende närma sig investerare, säkra finansiering och fatta strategiska beslut. För kvinnliga entreprenörer är dessa färdigheter avgörande för att övervinna utmaningar och uppnå hållbar tillväxt.

Introduktion till juridisk dokumentation och finansiella rapporter för entreprenörer

Juridisk Dokumentation:

- Öretagsregistrering: Se till att ditt företag är korrekt registrerat och följer lokala regler.
- Licenser och tillstånd: Skaffa nödvändiga licenser och tillstånd för din affärsverksamhet.
- Kontrakt: Förstå och underhåll kontrakt med leverantörer, kunder och partners.
- Skatteefterlevnad: Håll dig uppdaterad med skatteförpliktelser och säkerställ att inlämningar sker i tid.
- Finansiella rapporter:
- Balansräkning: Ger en ögonblicksbild av ditt företags finansiella ställning vid en specifik tidpunkt, med detaljer om tillgångar, skulder och eget kapital.
- Resultaträkning: Visar ditt företags intäkter och kostnader över en period och belyser lönsamheten.
- Kassaflödesanalys: Följer kassaflödet in och ut ur ditt företag, vilket är avgörande för att hantera likviditet.
- Rapport över eget kapital: Återspeglar förändringar i ägarens eget kapital under en redovisningsperiod.

- Förståelse: Få en gedigen förståelse för viktiga juridiska dokument och deras betydelse.
- Efterlevnad: Säkerställ fullständig efterlevnad av juridiska krav för att undvika påföljder.
- Finansiell läskunnighet: Utveckla förmågan att läsa och tolka finansiella rapporter för bättre ekonomisk förvaltning.
- Informerat beslutsfattande: Använd finansiella rapporter för att fatta välgrundade affärsbeslut.

Utvärdering av företagets prestation (Finansiell analys och grundläggande nyckeltalsanalys)

Utvärdering av företagets prestation (Finansiell analys och grundläggande nyckeltalsanalys)

Introduktion: Förståelse av finansiella rapporter och juridisk dokumentation.

Finansiell analys: Utvärdering av företagets prestation genom viktiga finansiella nyckeltal

- Likviditetsnyckeltal
- Nyckeltal för kreditvärdighet
- Lönsamhetsnyckeltal

Praktisk tillämpning: Använda nyckeltalsanalys för informerade affärsbeslut.

Operativa finanser: Hantera nettorörelsekapital.

SWOT-analys: Bedöma finansiell hälsa och strategisk planering.

Lärandemål:

- Förbättrad finansiell läskunnighet och analysförmåga.
- Förbättrad finansiell planering och beslutsfattande förmåga.

Företagsprestationsutvärdering (Finansiell analys och grundläggande nyckeltalsanalys)

Introduktion

Att utvärdera ett företags prestation kräver systematisk finansiell analys och förståelse för nyckeltal. Finansiell analys innebär att undersöka trender i intäkter, kostnader och vinster över tid för att bedöma tillväxtpotential och operativ effektivitet. Kvinnliga entreprenörer, i synnerhet, drar nytta av dessa insikter för att skraddarsy strategier som ökar konkurrenskraften.

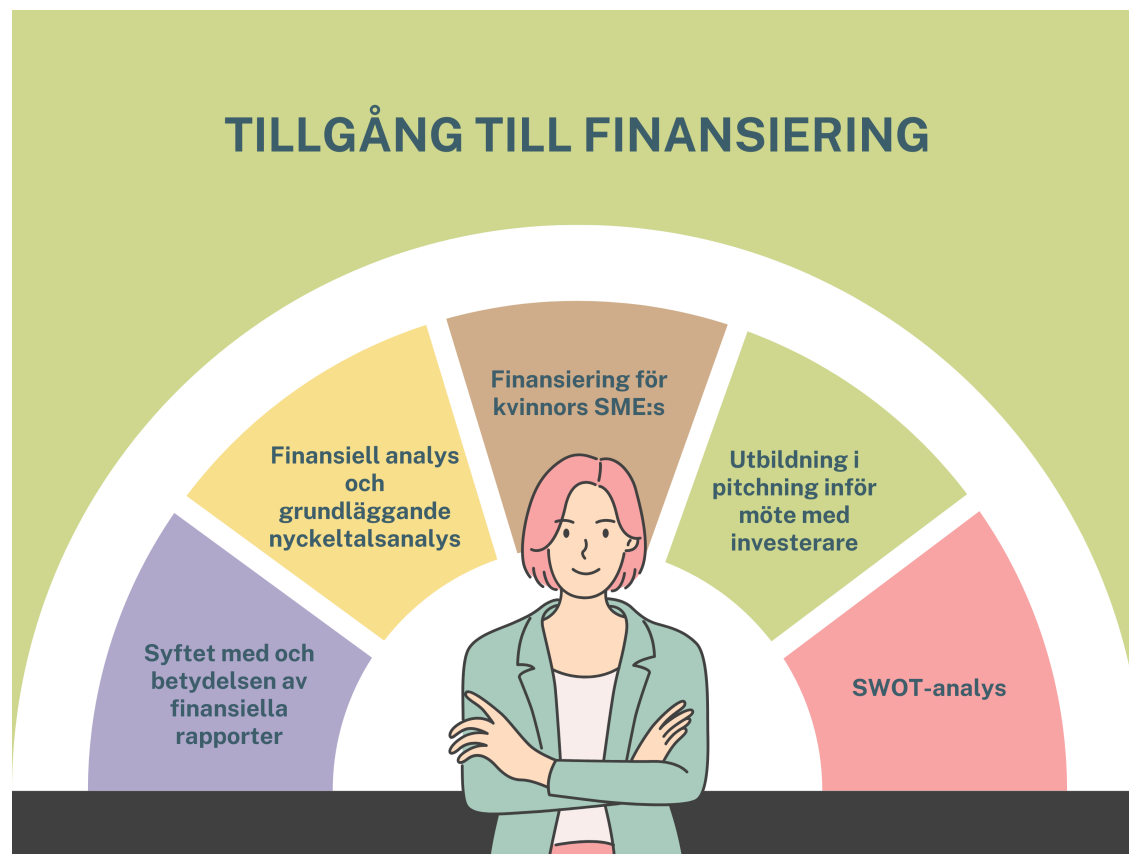
Grundläggande nyckeltalsanalys förenklar bedömningen av finansiell hälsa.

Lönsamhetsnyckeltal, såsom nettovinstmarginal, visar hur effektivt ett företag omvandlar intäkter till vinst. Likviditetsnyckeltal bedömer förmågan att täcka kortfristiga åtaganden, medan hävstångsnyckeltal mäter företagets beroende av lånade medel.

Effektivitetsnyckeltal spårar hur effektivt tillgångar hanteras för att generera intäkter.

Genom att använda dessa verktyg kan kvinnliga entreprenörer identifiera styrkor, åtgärda svagheter och fatta välgrundade beslut. Finansiell analys främjar inte bara strategisk planering utan bygger också förtroende bland intressenter och investerare.

Utvärdering av företagets prestation (Finansiell analys och grundläggande nyckeltalsanalys)



Figur 1 Nyckelaspekter av tillgång till finansiering. Skapad av författaren.

Likviditetsnyckeltal

Likviditet: ett företags förmåga att betala sina kortfristiga skulder.

Likviditetskvoter mäter ett företags förmåga att möta kortfristiga åtaganden. Den aktuella kvoten, beräknad som omsättningstillgångar dividerat med kortfristiga skulder, indikerar tillgången på resurser för att täcka skulder. En högre kvot antyder bättre likviditet, medan en lägre kvot signalerar potentiell finansiell påfrestning.

Den snabba kvoten (kassalikviditet) förfinar denna analys genom att exkludera lager från tillgångar och fokusera endast på likvida resurser. Detta är särskilt användbart för företag i branscher med långsamt rörligt lager. För kvinnliga entreprenörer är förståelsen av dessa kvoter avgörande för att upprätthålla operativ stabilitet och undvika ekonomiska svårigheter. Även känd som den snabba kvoten, är detta ett striktare test av ett företags likviditet. Den bortser från de minst likvida av företagets omsättningstillgångar – lager (varulager).

$$\text{Kassalikviditet} = \frac{\text{likvida tillgångar}}{\text{kortfristiga skulder}}$$

Regelbunden övervakning av likviditetsnyckeltal hjälper till att identifiera flaskhalsar i kassaflödet och säkerställer beredskap att möta finansiella åtaganden. Det bygger också förtroende med långivare och leverantörer, vilket underlättar smidigare affärsverksamhet.

Nyckeltal för kreditvärdighet

Nyckeltal för kreditvärdighet bedömer ett företags förmåga att hantera sina skuldförpliktelser. Skuldsättningsgraden jämför totala skulder med aktieägarnas eget kapital och återspeglar balansen mellan lånade medel och ägarinvesteringar. En högre kvot kan indikera finansiell risk men också belysa tillväxtpotential när den hanteras effektivt.

Räntetäckningsgraden mäter hur lätt ett företag kan betala ränta på sin skuld med hjälp av rörelseinkomster. Denna kvot är kritisk för entreprenörer som söker lån, eftersom den försäkrar långivare om återbetalningsförmågan. Kvinnliga entreprenörer kan utnyttja dessa insikter för att optimera lånestrategier och förhandla fram fördelaktiga villkor.

Genom att förstå och tillämpa nyckeltal för kreditvärdighet kan företag uppnå hållbar tillväxt samtidigt som de bibehåller finansiell stabilitet.

Finansiering för kvinnliga små och medelstora företag

Finansiering för kvinnors SME

Innovationsfinansiering är avgörande för att stärka kvinnliga entreprenörer att driva tillväxt i små och medelstora företag (SME). Bidrag, lån och eget kapital är populära alternativ. Regeringar och internationella organisationer erbjuder ofta riktade program för att stödja kvinnligt ledda företag inom teknik, hållbar utveckling och andra innovativa områden.

Att säkra finansiering kräver en solid affärsplan som lyfter fram den innovativa aspekten av företaget. Detta inkluderar att identifiera en unik säljfördel, visa marknadspotential och beskriva den förväntade påverkan. Dessutom kan kvinnliga entreprenörer dra nytta av inkubatorer och acceleratorer som erbjuder mentorskap tillsammans med finansieringsmöjligheter.

Kvinnliga entreprenörer har flera finansieringsalternativ tillgängliga, var och en med unika fördelar och utmaningar. Valet av finansieringsmetod beror på affärsmodellen, tillväxtstadiet och de ekonomiska behoven. Genom att förstå dessa finansieringskällor kan kvinnliga entreprenörer utveckla en strategisk metod för att säkra kapital och bygga framgångsrika, hållbara företag.

Att säkra finansiering är en av de mest kritiska aspekterna av att starta och växa ett företag. Kvinnliga entreprenörer står inför unika utmaningar när det gäller att få tillgång till kapital, men det finns olika finansieringsalternativ tillgängliga för att stödja deras företag. Dessa finansieringskällor skiljer sig åt när det gäller behörighet, återbetalningsskyldigheter och nivån av företagskontroll som behålls av entreprenören.

Teoretisk översikt av de viktigaste finansieringsmetoderna.

Finansiering för kvinnliga små och medelstora företag

Bidrag (medel som inte behöver återbetalas)

Bidrag är ekonomiska utfästelser som tillhandahålls av regeringar, privata organisationer eller ideella organisationer för att stödja företag utan krav på återbetalning. De tilldelas vanligtvis baserat på specifika kriterier, såsom branschfokus, social påverkan eller demografi för företagsägande (t.ex. kvinnligt ledda företag).

Nyckelkaraktistika:

- Ingen återbetalning krävs
- Konkurrenskraftig ansökningsprocess
- Ofta tilldelas för specifika affärsändamål (t.ex. innovation, social påverkan)
- Kan ha rapporteringskrav för att visa hur medlen används

📌 **Exempel:** Statligt stödda bidrag för kvinnliga entreprenörer stödjer ekonomisk egenmakt genom att minska finansiella hinder för företagsstart och expansion.

Finansiering för kvinnliga små och medelstora företag

Företagslån

Ett företagslån är en form av skuldfinansiering där en entreprenör lånar kapital från en finansiell institution, online-långgivare eller statligt stödd program och återbetalar det över tid med ränta. Lån ger en strukturerad återbetalningsplan, men de kräver en solid kredithistorik, affärsplan och ibland säkerhet.

Nyckelkaraktistika:

- Kräver återbetalning med ränta
- Kan vara säkrade (kräver säkerhet) eller osäkrade (högre räntor)
- Kan vara kortfristiga eller långfristiga, beroende på affärsbehoven
- Tillåter företagsägare att behålla fullt eget kapital

 **Exempel:** Mikrolån är en vanlig finansieringsmetod för småföretag, särskilt i utvecklingsekonomier, och ger lågkostnadskapital till kvinnliga entreprenörer.

Finansiering för kvinnliga små och medelstora företag

Risk- och affärsängelinvestorerare

Riskkapital (VC) och affärsängelinvestering innebär att externa investerare tillhandahåller kapital i utbyte mot eget kapital (delägarskap) i företaget. Riskkapitalbolag investerar vanligtvis i snabbväxande startups, medan affärsängelinvestorerare är individer som tillhandahåller finansiering i ett tidigt skede.

Nyckelkaraktistika:

- Ger betydande finansiering för att skala upp företag
- Investerare tar en ägarandel och kan påverka beslutsfattandet
- Lämpligt för snabbväxande, innovativa startups
- Kräver en stark affärsplan och tillväxtstrategi

📌 **Exempel:** Teknikstartups attraherar ofta riskkapitalfinansiering eftersom de visar hög skalbarhet och lönsamhetspotential.

Finansiering för kvinnliga små och medelstora företag

Crowdfunding

Crowdfunding är en metod för att samla in pengar från ett stort antal människor, vanligtvis via onlineplattformar. Det gör det möjligt för entreprenörer att säkra finansiering utan traditionella finansiella mellanhänder, genom att utnyttja allmänhetens intresse och samhällsstöd.

Nyckelkaraktistika:

- Använder digitala plattformar för att samla in små belopp från många bidragsgivare
- Kan vara belöningsbaserad (försälja produkter i förväg), eget kapital-baserad (erbjuda aktier), eller lånebaserad (återbetalningsbara lån)
- Perfekt för produktbaserade företag och kreativa satsningar
- Kräver stark marknadsföring och publikengagemang

📌 **Exempel:** Kvinnligt ledda företag inom mode eller teknik använder ofta Kickstarter för att säkra finansiering i ett tidigt skede genom att erbjuda förbeställningar som belöningar till uppbackare.

Finansiering för kvinnliga små och medelstora företag

Affärs-tävlingar och acceleratorer

Entreprenöriella tävlingar och acceleratorer erbjuder finansiering, mentorskap och nätverksmöjligheter till startups. Många av dessa program fokuserar på att stödja kvinnliga entreprenörer genom att erbjuda kapital i utbyte mot deltagande i mentorskap och utbildningsprogram.

Nyckelkaraktistika:

- Konkurrensutsatt urvalsprocess
- Erbjuder finansiering, mentorskap och nätverksmöjligheter
- Ofta fokuserad på innovation, teknik eller socialt entreprenörskap
- Vissa kräver delvis eget kapital i utbyte mot finansiering

📌 **Exempel:** Cartier Women's Initiative erbjuder bidrag och mentorskap till kvinnliga entreprenörer med företag som har en social påverkan.

Finansiering för kvinnliga små och medelstora företag

Bootstrapping (självfinansiering)

Bootstrapping avser att finansiera ett företag med personliga besparingar, återinvesterade vinster eller intäkter genererade från tidiga verksamheter istället för att söka extern finansiering. Denna metod tillåter entreprenörer att behålla full äganderätt och kontroll men kan begränsa tillväxtpotentialen på grund av resursbegränsningar.

Nyckelkaraktistika:

- Ingen skuld eller förlust av eget kapital
- Kräver finansiell disciplin och noggrann budgethantering
- Bäst för företag som snabbt kan generera intäkter
- Kan begränsa expansionsmöjligheter utan extern finansiering

 **Exempel:** Många småföretag börjar med bootstrapping, återinvesterar tidiga vinster i tillväxt innan de söker extern finansiering.

Träning i att pitcha inför investerare

Träning i att pitcha inför investerare

Att pitcha är en viktig färdighet för entreprenörer som söker investeringar. En framgångsrik pitch kommunicerar kortfattat affärsidén, målmarknaden, intäktsmodellen och tillväxtpotentialen. Kvinnliga entreprenörer kan få självförtroende genom att strukturera pitchar som betonar innovation, finansiell hållbarhet och social påverkan. Nyckelkomponenter i en investerarpitch inkluderar en övertygande introduktion, en problem-lösningsberättelse och en tydlig begäran (investeringsbelopp och dess syfte). Visuella hjälpmedel och datadrivna argument ökar trovärdigheten medan övning förbättrar leverans och självförtroende.

Att pitcha till investerare kräver tydlig kommunikation, strategisk planering och självförtroende. För att öka chanserna att säkra finansiering bör kvinnliga entreprenörer genomgå strukturerad träning för att finslipa sin pitch och sitt tillvägagångssätt. Genom att förfina din pitchdeck, bemästra berättarteknik, delta i simulerade pitchar och hantera investerarfrågor med självförtroende, kan du öka dina chanser att säkra finansiering.

Träning i att pitcha inför investerare

En pitchdeck är en kort presentation (vanligtvis 10-12 bilder) som lyfter fram viktiga affärsaspekter. Den bör innehålla:

- **Problemformulering** – Definiera tydligt problemet som ditt företag löser.
- **Lösning & unikt värdeerbjudande** – Förklara hur din produkt/tjänst adresserar problemet.
- **Marknadsmöjlighet** – Visa marknadens storlek och tillväxtpotential.
- **Affärsmodell** – Beskriv hur du genererar intäkter.
- **Framsteg & Milstolpar** – Presentera viktiga prestationer, kundförvärv eller intäktssiffror.
- **Konkurrensfördel** – Förklara vad som skiljer dig från konkurrenterna.
- **Go-To-Market Strategi** – Skissera din plan för att förvärva kunder.
- **Finansiella Prognoser** – Ge realistiska intäkts- och kostnadsprognoser.
- **Finansieringsbegäran** – Ange tydligt hur mycket finansiering du behöver och hur du kommer att använda den.
- **Team** – Lyft fram nyckelpersoner i teamet och deras expertis.

Utforska begreppet Nettorörelsekapital för att effektivt hantera operativa finanser

Utforska begreppet Nettorörelsekapital för att effektivt hantera operativa finanser

Nettorörelsekapital är skillnaden mellan omsättningstillgångar och kortfristiga skulder. Det speglar den likviditet som finns tillgänglig för den dagliga verksamheten. Ett positivt nettorörelsekapital säkerställer smidig drift, medan ett negativt kan signalera kassaflödesutmaningar.

Att hantera nettorörelsekapitalet innebär att optimera lagernivåer, påskynda fordringar och förlänga skulder utan att kompromissa med leverantörsrelationer. För kvinnliga entreprenörer är effektiv nettorörelsekapital-hantering avgörande för att upprätthålla finansiell stabilitet och stödja tillväxt.

Genom att regelbundet granska nettorörelsekapitalet kan entreprenörer identifiera förbättringsområden, säkerställa operationell effektivitet och förbereda sig för oförutsedda finansiella behov.

Blockadverifiering och intyg som bekräftar uppfyllandet av skatteförpliktelser

Blockadverifiering

Blockadverifiering innebär att kontrollera om ett företag är under finansiella begränsningar, såsom frysta konton eller olösta skulder. Detta steg är viktigt för att upprätthålla transparens och trovärdighet i finansiella transaktioner.

Intyg som bekräftar skatteuppgörelser är lika viktiga. De försäkrar intressenter om att företaget följer skatteregler, vilket undviker juridiska problem. För kvinnliga entreprenörer bygger dessa intyg förtroende med investerare, långivare och kunder, vilket underlättar smidigare samarbeten.

Att följa dessa praxis skyddar inte bara företag från påföljder utan förbättrar också deras rykte på konkurrensutsatta marknader.

Kreditvärdighetsbedömning

Kreditvärdighetsbedömning

Kreditvärdighetsbedömning utvärderar ett företags förmåga att återbetala skulder. Det involverar både kvantitativa och kvalitativa analyser. Kvantitativa aspekter inkluderar granskning av finansiella nyckeltal som skuldsättningsgrad och räntetäckning, medan kvalitativa aspekter fokuserar på företagets historia, branschrykte och ledningsförmåga.

Kvinnliga entreprenörer måste förstå sin kreditprofil för att effektivt få tillgång till finansiering. Att bygga en stark kredithistorik innebär att betala skulder i tid, upprätthålla en god kreditutnyttjandegrad och säkerställa finansiell transparens.

Denna bedömning är avgörande för att förhandla fram fördelaktiga lånevillkor och etablera förtroende med långivare. Regelbundna utvärderingar gör det möjligt för entreprenörer att förbättra sin kreditvärdighet och förbereda sig för framtida tillväxtmöjligheter.

**Genomför en bedömning för att fastställa ditt
företags kreditvärdighet**

Kreditvärdighetsbedömning

Bedömning av kreditvärdighet börjar med en grundlig genomgång av finansiella dokument, såsom balansräkningar och kassaflödesanalyser. Entreprenörer måste säkerställa att dessa dokument är korrekta och uppdaterade. Finansiella nyckeltal, inklusive likviditets- och soliditetsmått, ger insikt i företagets finansiella hälsa.

Kvalitativa faktorer, såsom stabiliteten i ledningsteamet och marknadsrykte, beaktas också. För kvinnliga entreprenörer kan anpassning av personlig kredithistorik med företagskredit förbättra den övergripande utvärderingen.

Bedömning av kreditvärdighet:

- Vikten av att bedöma kreditvärdighet för att få tillgång till finansiella resurser.
- Hur bedömer man sin kreditvärdighet?
- kvantitativ analys
- Kvalitativ analys
- Pitchpresentation

Genom att genomföra regelbundna bedömningar kan företag identifiera förbättringsområden, stärka sin finansiella ställning och få tillgång till ett bredare utbud av finansieringsalternativ.

Lönsamhetsanalys

Lönsamhetsanalys

Lönsamhetsanalys mäter ett företags förmåga att generera vinst i förhållande till sina intäkter, tillgångar och eget kapital. Viktiga mått inkluderar bruttovinstmarginal, rörelsevinstmarginal och avkastning på eget kapital (ROE). Dessa indikatorer avslöjar om affärsmodellen är hållbar och effektiv. För kvinnliga entreprenörer hjälper förståelsen av lönsamhet till att identifiera kostnadsbesparingsmöjligheter och optimera prissättningsstrategier. Att analysera trender över tid kan belysa framgången av initiativ och vägleda strategisk planering.

Vikten av lönsamhetsanalys för kvinnliga entreprenörer:

 **Tillgång till finansiering** – Investerare och långgivare bedömer lönsamhet innan de tillhandahåller kapital.

 **Affärstillväxt** – Hjälper till att besluta när man ska expandera, anställa personal eller investera i nya produkter.

 **Prissättning & Kostnadskontroll** – Säkerställer att produkter/tjänster prissätts konkurrenskraftigt samtidigt som lönsamheten bibehålls.

 **Finansiellt oberoende** – Ett lönsamt företag gör det möjligt för kvinnliga entreprenörer att återinvestera och expandera utan att förlita sig på extern finansiering.

Effektiv lönsamhetsanalys är avgörande för att säkra investeringar, eftersom det visar företagets potential för långsiktig tillväxt. Det ger också entreprenörer möjlighet att fatta välgrundade beslut som överensstämmer med deras ekonomiska mål.

**Utför en grundlig analys av
ditt företags lönsamhet**

Utför en grundlig analys av ditt företags lönsamhet

För att utföra en omfattande lönsamhetsanalys, börja med att beräkna vinstmarginaler och jämföra dem med branschstandarder. Detta steg hjälper till att identifiera om företaget fungerar effektivt och konkurrenskraftigt.

Utvärdera därefter kostnadsstrukturer, inklusive fasta och rörliga utgifter, för att identifiera områden där kostnader kan minskas utan att kompromissa med kvaliteten. Analysera produkt- eller tjänstelönsamhet för att avgöra vilka erbjudanden som bidrar mest till slutresultatet.

För kvinnliga entreprenörer stödjer regelbunden granskning av dessa mätvärden finansiell transparens och stärker deras position när de söker finansiering eller partnerskap. Genom att optimera lönsamheten kan företag uppnå hållbar tillväxt och förbättra sin marknadsnärvaro.

SWOT-analys

SWOT-analys

Vad står SWOT för?

SWOT-analys är ett enkelt men kraftfullt verktyg som hjälper kvinnliga entreprenörer att utvärdera sina företag genom att identifiera styrkor, svagheter, möjligheter och hot. Det ger en tydlig bild av var företaget står och hjälper till i strategiskt beslutsfattande.



Figur 2 SWOT-analys. Skapad av författaren.

SWOT-analys

Kategori	Beskrivning	Exempel
S – Styrkor (interna, positiva)	Fördelar ditt företag har över konkurrenter, såsom unika produkter, starkt varumärkesrykte, lojal kundbas, skickligt team och effektiva operationer.	📌 En kvinnlig entreprenör som driver ett företag med handgjorda kosmetika kan ha stark kundlojalitet tack vare naturliga ingredienser.
W – Svagheter (interna, negativa)	Områden där ditt företag behöver förbättras, inklusive begränsade finansiella resurser, brist på varumärkesmedvetenhet, beroende av en enda leverantör och svag online-närvaro.	📌 Ett kvinnligt ägt bageri kan kämpa med höga ingredienskostnader, vilket minskar vinstmarginalerna.
O – Möjligheter (externa, positiva)	Externa faktorer som ditt företag kan utnyttja för tillväxt, såsom ökad efterfrågan, ny teknik, statliga bidrag och expansion till nya marknader.	📌 En kvinnlig entreprenör inom mode kan hitta en möjlighet i den växande efterfrågan på hållbara kläder.
T – Hot (Externa, Negativa)	Externa utmaningar som kan skada ditt företag, inklusive stark konkurrens, ekonomiska nedgångar, förändrade kundpreferenser och störningar i leveranskedjan.	📌 En kvinna som driver en lokal butik kan möta hot från stora online-återförsäljare som erbjuder lägre priser.

SWOT-analys

Varför är SWOT-analys viktig för kvinnliga entreprenörer?

- ✓ Hjälper till med bättre beslutsfattande
- ✓ Identifierar områden för förbättring av verksamheten
- ✓ Vägledning i strategisk planering
- ✓ Förbereder företaget för att hantera utmaningar

Att regelbundet genomföra en SWOT-analys säkerställer att strategier förblir i linje med affärsmålen. Det främjar informerat beslutsfattande och utrustar entreprenörer med ett proaktivt förhållningssätt för att navigera utmaningar och utnyttja möjligheter.

Att komma ihåg

Betydelsen av finansiering och innovation: Kritisk för tillväxt, utveckling och framgång för kvinnliga entreprenörer.

Utmaningar:

- Diskriminering och partiskhet: Könsbaserad diskriminering inom finansiella institutioner.
- Brist på säkerhet: Otillräcklig säkerhet för att säkra traditionella lån.
- Begränsad finansiell kunskap: Brister i förståelsen av finansiella system och produkter.
- Medvetenhet: Brist på kunskap om olika finansiella produkter och tjänster.
- Kreditvärdighet: Strikta kriterier som många kvinnliga företagare har svårt att uppfylla.
- Politiska hinder: Otillräckliga policyer och institutionellt stöd.
- Nätverkstillgång: Begränsad tillgång till professionella nätverk.
- Ekonomisk instabilitet: Oproportionerlig påverkan på kvinnliga företag.
- Stödsystem: Betydelsen av offentliga och privata initiativ, digital transformation och strategiska partnerskap.
- Påverkansarbete: Behovet av att förespråka skräddarsydda finansiella alternativ och kapacitetsuppbyggnad.
- Framtida trender: Omfamna teknologisk integration, globalt samarbete och ekosystembyggande för hållbar tillväxt.

Självbedömningstest

Korreakta svar.

Varför är tillgång till finansiering och innovation avgörande för framgången för kvinnliga entreprenörer?

- ☐ För att öka företagets utgifter
- ☐ För att undvika lagliga regleringar
- ☒ För att uppnå tillväxt, utveckling och framgång

Vad är huvudsyftet med finansiell nyckeltalsanalys för kvinnliga entreprenörer?

- ☐ För att öka affärskostnaderna
- ☒ För att bedöma lönsamhet, likviditet och hävstång för bättre beslutsfattande
- ☐ För att attrahera konkurrenter

Varför är crowdfunding en populär finansieringsmetod?

- ☒ Det gör det möjligt för företag att samla in pengar från flera bidragsgivare online.
- ☐ Det eliminerar behovet av finansiell planering.
- ☐ Det garanterar finansiering utan investerarnas granskning.

Vad hjälper SWOT-analys kvinnliga entreprenörer att uppnå?

- ☐ Ignorera externa affärshot.
- ☒ Identifiera styrkor, svagheter, möjligheter och hot.
- ☐ Öka beroendet av personliga besparingar.

**Innovationssegmentet i modulen inkluderar
följande delämnen:**

Effektiv implementering av innovativa idéer

Effektiv implementering av innovativa idéer

Clayton Christensen (The Innovator's Dilemma, 1997), och Nadya Zhexembayeva (Overfished Ocean Strategy: Powering Up Innovation for a Resource-Deprived World, 2021) förklarade fenomenet företagsnarcissism eller "Vi är för bra för att misslyckas" genom att beskriva varför stora organisationer misslyckas med att delta i innovationsprocessen: "Beslutsfattande och resursallokeringsprocesser som är kritiska för framgång i organisationen är konsten att lyssna på kunder, noggrant övervaka konkurrenternas aktiviteter och investera resurser i att designa och bygga högkvalitativa, högpresterande produkter som kommer att ge mer vinst. Dessa är anledningarna till att organisationer misslyckas när de ställs inför disruptiva teknologiska förändringar."

Enligt Mamula Nikolić, T. (2023), uppstår flera frågor - hur kan vi återuppfinna ett företag, dess processer, affärsmodell och varumärke med tanke på de snabba förändringarna i omgivningen? Hur kan vi svara på kraven från konsumenter, anställda, leverantörer, affärspartners, samhället och en allt starkare konkurrens?

Snabb självbedömningstest av innovationskapacitet för SME baserat på INNOVATE

Snabb självbedömningstest av innovationskapacitet för SME baserat på INNOVATE-metodiken

Deltagarna kan använda detta självbedömningsverktyg för att utvärdera sitt företag inom olika segment av innovationshantering, med början i produktutvecklingsstrategi, strukturerad produktutveckling, kvalitet på teamarbete och de verktyg och tekniker som används i produktdesignprocessen. Målet är att maximera utvecklingsteamets effektivitet.

Till exempel kan en entreprenör reflektera över hur omfattande hon använder IKT, verktyg för kvalitetsförbättring, kostnadsreduceringsverktyg och liknande resurser.

Listan över innovationshanteringssegment fungerar som en resurs att ta med sig, vilket gör det möjligt för deltagarna att analysera sina företag från flera perspektiv och få nya insikter.

I. Produktutvecklingsstrategi:

1. **Affärsstrategi:** Strategisk planering, definiera mission, vision och/eller tydligt affärsfokus. Regelbunden förberedelse av årsplaner, analys av nya marknader och produkter.
2. **Produkter och Marknader:** Förståelse för konkurrens, medvetenhet om marknadens behov för din produkt, sortimentsplanering, etc.
3. **Teknologi och production:** Hur mycket följer företaget teknologiska förändringar, och hur mycket ansträngning och resurser investeras i att förbättra design, teknologi och affärsprocesser?
4. **Kundfokus:** I vilken utsträckning uppfyller företagets produkter/tjänster kundernas behov? Är kundkrav definierade innan utveckling av en ny produkt? Medvetenhet om lagar som reglerar marknaden för specifika produkter/tjänster (existens, tillstånd, standarder) ...
5. **Kvalitet:** Förekomsten av kvalitetsstandarder, efterlevnad av kvalitetsrutiner och procedurer i hela företaget i enlighet med ISO 9000, närvaro av kvalitetskontroll i affärssystemet (i vilka segment), förekomsten av ett TQM (Total Quality Management) program som syftar till kontinuerlig förbättring av utveckling, produktion, försäljnings- och serviceaktiviteter. Förmåga att kvantifiera kostnader för kvalitet/misslyckande.
6. **Immateriella rättigheter:** I vilken utsträckning uppmärksammar företaget skyddet av immateriella rättigheter när det utvecklar en ny produkt? Har det resurser för skydd av immateriella rättigheter?

II. Strukturerad produktutveckling

Hur skapar man en struktur för produktutvecklingsprocessen, med målet att snabbt genomföra projektet och bibehålla kontroll över processens genomförande?

Definierad process (i vilken utsträckning finns produktutvecklingsproceduren och finns den överhuvudtaget? Utvecklas varje produkt olika? Procedurer finns men är enkla och kontrolleras genom möten; produktutvecklingsprocessen är tydlig och definierad av den officiella kontrollmanualen för alla faser av processen; det finns fullständig spårning av produktstatus i varje fas av processen).

Organisation (finns det en utvecklad ansvarslinje i produktutvecklingshanteringen eller är endast en chef ansvarig för hela processen?).

Implementeringsnivå (i vilken utsträckning finns det planer för olika typer av utvecklingsprojekt, fattas beslut ad hoc om vilka processer som ska följa vilket projekt; finns det och i vilken utsträckning finns det regler för olika typer av projekt från större utvecklingar till enkla anpassningar; förstår hela företaget processen; finns det tydliga kriterier för processen som följer varje projekt; prestationsmätning används för kontinuerlig förbättring).

II. Strukturerad produktutveckling

Prestandamätning: Finns det kvantitativ prestandamätning för produktutveckling? Är projektets påverkan känd i slutet av räkenskapsåret eller inte; mäts prestanda regelbundet i varje fas av processen eller inte?

Inledande projektbedömning: Hur noggrant genomförs inledande bedömningar av utvecklingsproduktionskostnader och jämförs med försäljningspriser och kvantiteter; i vilken utsträckning finns fullt integrerad marknadsföring, utveckling och produktionsevaluering innan något projekt godkänns?

III. Teamarbete

Hur människor arbetar tillsammans i ett team och hur framgångsrika de är i att utveckla en ny produkt: teamval, organisation och funktion?

- ✓ Teamkomposition
- ✓ Roller och ansvar
- ✓ Utbildning och kvalifikationer
- ✓ Ledning och motivation
- ✓ Kommunikation

IV. Verkt yg och tekniker

Tillgänglighet och tillämpning av lämpliga verktyg och tekniker som CAD, SPC, FMEA, i alla stadier av produktdesignprocessen, för att maximera utvecklingsteamets effektivitet

- ✓ Tillämpning
- ✓ Verkt yg f r kvalitetsförbättring
- ✓ Verkt yg f r kostnadsneds ttning
- ✓ Informationsteknologi
- ✓ Planeringsverktyg
- ✓ Produkttestning och utvärdering

V. Parallellt arbete (på flera aspekter av projektet)

- ✓ Marknad, produkt, process, material
- ✓ Produktpris
- ✓ Tillgänglig information
- ✓ Partnerskap i leveranskedjan

VI. Projekt- och programhantering

- ✓ Hur projekt och grupper av projekt hanteras för att säkerställa effektiv resursallokering;
- ✓ Eliminera konflikter och flaskhalsar i processen;
- ✓ Kontrollera kostnader;
- ✓ Följa aktivitetsplaner;

VI. Projekt- och programhantering

Övning: Skapa en färdplan för att implementera en innovativ idé inom deras organisation med särskilt fokus på förändringshanteringsprocessen enligt Kotter.

Kotter's 8-step Change Model



Figur 5 Kotters 8-steps förändringsmodell

Tack för er uppmärksamhet!



Website:

www.re-fem.eu

E-mail:

hetfa_re-fem@hetfa.hu

Facebook:

[Facebook/REFEM0](https://www.facebook.com/REFEM0)

Twitter:

[@RE-FEM Project](https://twitter.com/RE-FEM_Project)

LinkedIn:

[RE-FEM](#)



**Co-funded by
the European Union**

The RE-FEM - Upskilling pathways for REsiliency in the post-Covid era for FEMale Entrepreneurs project (2022-1-HU01-KA220-ADU-000089295) is funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.