



Utbildning för kvinnliga entreprenörer: tillgång till finansiering och innovation

Författare:

Nadja Cirovic

Sanja Popovic-Pantic

IMP)

Innehåll

1. Förord	2
2. Introduktion och modulbeskrivning.....	2
3. Kursinnehåll	3
3.1 Tillgång till finansiering	3
1. Introduktion till juridisk dokumentation och finansiella rapporter för entreprenörer.....	3
2. Utvärdering av företagsresultat (Finansiell analys och grundläggande nyckeltalsanalys).....	4
3. Likviditetsnyckeltal	5
4. Kreditvärdighetsnyckeltal	6
5. Innovationsfinansiering för kvinnliga SME-företag.....	6
6. Övning i presentationsteknik inför möte med investerare.....	9
7. Utforska konceptet rörelsekapital för effektiv hantering av din operativa ekonomi.....	10
8. Blockadverifiering	10
9. Intyg som bekräftar betalning av skatteskulder.....	10
10. Kreditvärdighetsbedömning.....	11
11. Genomför en bedömning för att fastställa ditt företags kreditvärdighet.....	11
12. Lönsamhetsanalys.....	12
13. Genomför en grundlig analys av ditt företags lönsamhet.....	12
14. SWOT-analys	13
3.2 innovation	14
1. Effektiv implementering av innovativa idéer	14
2. Snabb självbedömning av innovationsförmåga för små och medelstora företag baserad på INNOVATE-metodiken.....	15
4. Sammanfattning	18
5. Innehåll för självbedömningstest.....	19
1. Självbedömning för tillgång till finansiering.....	19
6. Framgångsberättelser	21
7. Bibliografi och vidare referenser.....	22
8. Relaterat utbildningsmaterial.....	25
9. Nyckelord.....	25
10. Operativ effektivitet - ESCO-kompetenser och färdigheter.....	26

1. Förord

Visste du att kvinnligt ledda företag som erhåller innovationsfinansiering har större sannolikhet att lyckas och växa snabbare än de som inte gör det? Häng med för att upptäcka hur du kan utnyttja dessa möjligheter och ta ditt företag till nya höjder.

2. Introduktion och modulbeskrivning

Utbildning för kvinnliga entreprenörer: tillgång till finansiering och innovation

Den här modulen ger kvinnliga entreprenörer de grundläggande färdigheterna inom ekonomisk förvaltning och finansiering av innovation. Den behandlar viktiga ämnen som att förstå juridisk dokumentation, finansiella rapporter, resultatutvärdering, likviditets- och kreditvärdighetsnyckeltal samt pitchning/presentation inför investerare. Modulen utforskar även hantering av rörelsekapital, bedömning av kreditvärdighet och lönsamhetsanalys. 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 heltäckande inlärningsupplevelse. Deltagarna kommer att lära sig att utarbeta en innovationsstrategi, implementera den effektivt och bedöma företagets innovationsförmåga. Deras förmåga att skapa en innovationsstrategi kommer att stärkas genom att utveckla kreativt tänkande och frigöra potentialen att generera innovativa idéer.

Modulen inleds med följande ämnen:

- **Tankesätt för kreativitet** (Growth Mindset, övervinna mentala hinder)
- **Divergent kontra konvergent tänkande**

Deltagarna kommer att delta i olika kreativitetstekniker, inklusive brainstorming, SCAMPER, mindmapping, sex tänkande hattar och metoden "Hur kan vi?".

Därefter kommer de att få grundläggande kunskaper i att utarbeta en strategisk innovationsplan och omvandla sina innovativa idéer – genererade genom design thinking/designtänkande – till en strukturerad plan.

Denna plan kommer att inkludera viktiga element som:

1. Definiera innovationsstrategin
2. Vision, mission och värderingar
3. Sätta tydliga mål, nyckeltal (KPI:er) och mäta framgång
4. Identifiera 'Job to Be Done' och tillämpa Pain-Gain-modellen
5. Definiera värdeerbjudandet
6. 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-metodiken**, ett självbedömningsverktyg som används flitigt av små och medelstora företag i Serbien.

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

3. Kursinnehåll

Målet är att ge kvinnliga entreprenörer bättre tillgång till finansiering genom att lära dem grundläggande ekonomisk förvaltning, tillgängliga medel och hur man ansöker om innovationsfinansiering. Programmet syftar också till att ge dem färdigheter att pitcha för investerare, genom praktisk övning.

Inom innovationsområdet kommer deltagarna att lära sig:

1. Att förbättra sin kreativa förmåga.
2. Att utveckla förmågan att skapa en strategisk plan för innovation.
3. Att stärka förmågan att effektivt implementera innovativa idéer.

3.1 Tillgång till finansiering

1. Introduktion till juridisk dokumentation och finansiella rapporter för entreprenörer¹

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

Att utvärdera ett företags resultat innebär att granska viktiga finansiella mätetal och nyckeltal som hjälper till att fastställa lönsamhet, effektivitet och övergripande ekonomisk ställning. Nyckeltalsanalyser, såsom lönsamhets-, likviditets- och skuldsättningsgrader, hjälper entreprenörer att bedöma hur väl deras verksamhet presterar över tid, hur den står

¹ Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2022); Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020)

sig i förhållande till konkurrenter och var förbättringar kan göras. Finansiella analyser ger värdefulla insikter som vägleder beslutsfattandet inom områden som prissättning, kostnadshantering och investeringar.

Entreprenörer måste förstå de grundläggande juridiska och finansiella dokument som utgör grunden för affärsverksamheten. Juridisk dokumentation, såsom bolagsordning, avtal och partnerskapsavtal, säkerställer regelefterlevnad och minskar risker. Dessa dokument formaliserar även affärsrelationer och ger juridiskt skydd för kvinnliga entreprenörer som strävar efter att skapa en stabil grund.

Finansiella rapporter är viktiga verktyg för att övervaka ett företags ekonomiska välmående. En balansräkning specificerar tillgångar, skulder och eget kapital och ger insikter i den finansiella stabiliteten. Resultaträkningen sammanfattar intäkter och kostnader och ger en tydlig bild av lönsamheten. Kassaflödesanalysen spårar penningflödet, vilket är avgörande för att uppfylla kortfristiga åtaganden och upprätthålla en effektiv drift.

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

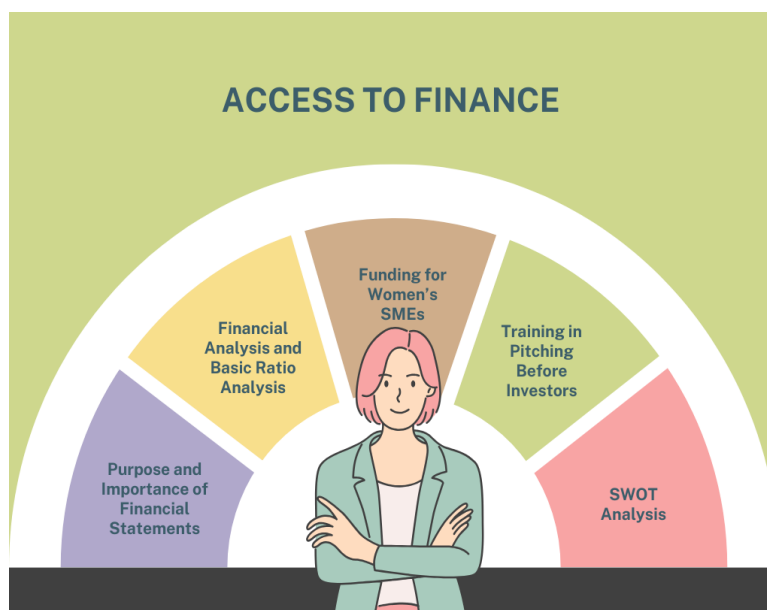
2. Utvärdering av företagsresultat (Finansiell analys och grundläggande nyckeltalsanalys)²

Att utvärdera ett företags prestation kräver systematisk finansiell analys och förståelse för viktiga nyckeltal. Finansiell analys innebär att man undersöker trender i intäkter, kostnader och vinster över tid för att bedöma tillväxtpotential och operationell effektivitet. Alla entreprenörer kan dra nytta av dessa insikter, som hjälper dem att anpassa strategier för att förbättra konkurrenskraften.

Grundläggande nyckeltalsanalys förenklar bedömningen av det ekonomiska välmåendet. Lönsamhetsnyckeltal, som till exempel nettomarginal, indikerar hur effektivt ett företag omvandlar intäkter till vinst. Likviditetsnyckeltal bedömer förmågan att täcka kortfristiga skulder, medan skuldsättningsgraden mäter företagets beroende av lånade medel. Effektivitetsnyckeltal spårar hur effektivt tillgångar används 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 hos intressenter och investerare.

² Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022); Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2022); Damodaran, A. (2020)



FIGUR 1. VIKTIGA ASPEKTER AV TILLGÅNG TILL FINANSIERING. SKAPAD AV FÖRFATTAREN.

3. Likviditetsnyckeltal³

Likviditet: Företagets förmåga att betala sina kortfristiga skulder.

Likviditetsnyckeltal mäter ett företags förmåga att betala sina kortfristiga skulder. Kortfristig likviditet, beräknat som omsättningstillgångar dividerat med kortfristiga skulder, indikerar tillgången på resurser för att täcka skulder. Ett högre nyckeltal tyder på bättre likviditet, medan ett lägre nyckeltal signalerar potentiella ekonomiska problem. Kassalikviditet (acid-test ratio) förfinar analysen genom att exkludera lager från tillgångarna och endast fokusera på likvida resurser. Detta är särskilt användbart för företag i branscher med långsam lageromsättning. För alla entreprenörer är det viktigt att förstå dessa nyckeltal för att upprätthålla driftsstabilitet och undvika ekonomiska svårigheter. Detta nyckeltal, även känt som kassalikviditet, är ett striktare test av företagets likviditet och bortser från de minst likvida omsättningstillgångarna – lagret.

$$\text{Acid-test ratio} = \frac{\text{Likvida tillgångar}}{\text{Kortfristiga skulder}}$$

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

³ Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2021); Fabozzi, F. J., & Peterson Drake, P. (2020)

4. Kreditvärdighetsnyckeltal⁴

Kreditvärdighetsnyckeltal bedömer ett företags förmåga att hantera sina skuldförpliktelser. Skuldsättningsgraden jämför totala skulder med aktieägarnas egna kapital och återspeglar balansen mellan lånade medel och ägarinvesteringar. En högre grad kan indikera finansiell risk, men också belysa tillväxtpotential om den hanteras effektivt.

Räntetäckningsgraden mäter hur enkelt ett företag kan betala ränta på sina skulder med hjälp av rörelseresultatet. Detta nyckeltal är avgörande för entreprenörer som söker lån, eftersom det försäkrar långivare om återbetalningsförmågan. Kvinnliga entreprenörer kan använda dessa insikter för att optimera sina lånestrategier och förhandla fram gynnsamma villkor.

Genom att förstå och tillämpa kreditvärdighetsnyckeltal kan företag uppnå hållbar tillväxt samtidigt som de upprätthåller finansiell stabilitet.

5. Innovationsfinansiering för kvinnliga SME-företag⁵

Innovationsfinansiering är avgörande för att ge kvinnliga entreprenörer möjlighet att driva tillväxt i små och medelstora företag (SME). Bidrag, lån och finansiering med eget kapital är populära alternativ. Regeringar och internationella organisationer tillhandahåller ofta riktade program för att stödja kvinnoledda företag inom teknik, hållbar utveckling och andra innovativa områden.

Att säkra finansiering kräver en solid affärsplan som framhäver företagets innovativa aspekter. Det inkluderar att identifiera ett unikt försäljningsargument, påvisa marknadspotential och beskriva den förväntade effekten. Kvinnliga entreprenörer kan dessutom dra nytta av inkubatorer och acceleratorer som erbjuder mentorskap i kombination med finansieringsmöjligheter. Kvinnliga entreprenörer har tillgång till flera finansieringsalternativ, vart och ett med sina egna fördelar och utmaningar. Valet av finansieringsmetod beror på affärsmodellen, tillväxtfasen och de finansiella behoven. Genom att förstå dessa finansieringskällor kan kvinnliga entreprenörer utveckla en strategisk ansats för att säkra kapital och bygga framgångsrika och hållbara företag.

Att säkra finansiering är en av de mest kritiska aspekterna när man startar och utvecklar ett företag. Kvinnliga entreprenörer möter särskilda utmaningar när det gäller att få tillgång till kapital, men det finns olika finansieringsalternativ tillgängliga för att stödja deras verksamhet. Dessa finansieringskällor skiljer sig åt vad gäller behörighet, återbetalningsvillkor och den grad av kontroll över företaget som entreprenören behåller.

Nedan följer en teoretisk översikt över de viktigaste finansieringsmetoderna.

⁴ Altman, E. I., Hotchkiss, E., & Wang, W. (2019); Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2021)

⁵ Carter, S., & Marlow, S. (2020); OECD. (2022)

1. Bidrag (ej återbetalningsbara medel)

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 företagsägardemografi (t.ex. kvinnligt ledda företag).

Nyckelkaraktistika:

- Ingen återbetalning krävs
- Konkurrenskraftig ansökningsprocess
- Tilldelas ofta 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.

2. 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 kortsiktigt eller långsiktigt, beroende på företagets behov.
- Gör det möjligt för företagsägare att behålla fullt eget kapital.

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

3. Riskkapital (VC) och affärsänglar

Riskkapital (VC) och affärsängelinvesteringar innebär att externa investerare tillhandahåller kapital i utbyte mot eget kapital (delägarskap) i företaget. Riskkapitalföretag investerar vanligtvis i snabbväxande startups, medan affärsänglar är individer som ger 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.

4. 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 gemenskapsstöd.

Nyckelkaraktäristika:

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

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

5. Affärstävlingar och acceleratorer

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

Nyckelkaraktäristika:

- Konkurrenskraftig 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.

6. 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 gör det möjligt för entreprenörer att behålla full äganderätt och kontroll men kan begränsa tillväxtpotentialen på grund av resursbegränsningar.

Nyckelkaraktäristika:

- 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 startar med bootstrapping, återinvesterar tidiga vinster i tillväxt innan de söker extern finansiering.

Du kan hitta användbar information om finansieringsmöjligheterna i avsnittet [Bidrag och program för kvinnliga entreprenörer](#).

Med rätt finansiering och stöd kan kvinnligt ledda små och medelstora företag skala upp sin verksamhet, tränga in på nya marknader och bidra avsevärt till ekonomisk utveckling.

6. Övning i presentationsteknik inför möte med investerare⁶

Pitching 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 förbättra din pitchdeck, bemästra berättarteknik, delta i simulerade pitchar och hantera investerarfrågor med självförtroende kan du öka dina chanser att säkra finansiering.

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

1. Problemformulering – Definiera tydligt problemet som ditt företag löser.
2. Lösning & unikt värdeerbjudande – Förklara hur din produkt/tjänst adresserar problemet.
3. Marknadsmöjlighet – Visa marknadens storlek och tillväxtpotential.
4. Affärsmodell – Beskriv hur du genererar intäkter.
5. Framsteg & Milstolpar – Presentera viktiga prestationer, kundförvärv eller intäktssiffror.
6. Konkurrensfördel – Förklara vad som skiljer dig från konkurrenterna.

⁶ Clark, D. (2020); Kawasaki, G. (2020)

7. Go-To-Market Strategi – Beskriv din plan för att förvärva kunder.
8. Finansiella Prognoser – Ge realistiska intäkts- och kostnadsprognoser.
9. Finansieringsbegäran – Ange tydligt hur mycket finansiering du behöver och hur du kommer att använda den.
10. Team – Framhäv viktiga teammedlemmar och deras expertis.

7. Utforska konceptet rörelsekapital för effektiv hantering av din operativa ekonomi⁷

Netto rörelsekapital är skillnaden mellan omsättningstillgångar och kortfristiga skulder. Det återspeglar likviditeten som finns tillgänglig för dagliga operationer. Ett positivt netto rörelsekapital säkerställer smidiga verksamheter, 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.

8. Blockadverifiering⁸

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.

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

9. Intyg som bekräftar betalning av skatteskulder

Intyg som bekräftar skatteuppgörelser försäkrar intressenter om att företaget följer skatteregler, vilket undviker juridiska problem. För entreprenörer bygger dessa intyg trovärdighet, främjar smidigare partnerskap och förbättrar företagets rykte samtidigt som de undviker påföljder på konkurrensutsatta marknader.

⁷ Higgins, R. C. (2018); Fraser, L. M., & Ormiston, A. (2020)

⁸ OECD. (2021); Shaxson, N. (2018)

10. Kreditvärdighetsbedömning⁹

Bedömning av kreditvärdighet utvärderar ett företags förmåga att återbetala skulder. Det involverar både kvantitativa och kvalitativa analyser. Kvantitativa aspekter inkluderar granskning av finansiella nyckeltal som skuldsättningsgrad och räntetäckningsgrad, 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.

11. Genomför en bedömning för att fastställa ditt företags kreditvärdighet.

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

Kvalitativa faktorer, såsom stabiliteten i ledningsteamet och marknadsrykte, beaktas också. För kvinnliga entreprenörer kan en 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
- Presentation av pitch

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

⁹ Altman, E. I. (2018); Bragg, S. M. (2020)

12. Lönsamhetsanalys¹⁰

Lönsamhetsanalys mäter ett företags förmåga att generera vinst i förhållande till sina intäkter, tillgångar och eget kapital. Nyckeltal inkluderar bruttovinstmarginal, rörelsevinstmarginal och avkastning på eget kapital (ROE). Dessa indikatorer avslöjar om affärsmodellen är hållbar och effektiv.

För kvinnliga entreprenörer hjälper förståelse för lönsamhet att identifiera kostnadsbesparingsmöjligheter och optimera prissättningsstrategier. Att analysera trender över tid kan belysa framgången för initiativ och vägleda strategisk planering.

Vikten av lönsamhetsanalys för kvinnliga entreprenörer

- 🚀 **Tillgång till finansiering** – Investerarare 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 växa utan att förlita sig på extern finansiering.

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

13. Genomför en grundlig analys av ditt företags lönsamhet.

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

Nästa steg är att utvärdera 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 stöder 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 stärka sin marknadsnärvaro.

¹⁰ Penman, S. H. (2021); Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2020)

14. SWOT-analys¹¹

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 med strategiskt beslutsfattande.

Vad står SWOT för?

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 använda som hävstång 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 inkluderar 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.

TABELL 1 FÖRFATTARENS TOLKNING AV SWOT-ANALYS

Varför är SWOT-analys viktig för kvinnliga entreprenörer?

- Hjälper till med **bättre beslutsfattande**
- Identifierar **områden för förbättring av verksamheten**
- Vägledande i **strategisk planering**
- Förbereder verksamheten 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 ta tillvara på möjligheter.

¹¹ Gürel, E., & Tat, M. (2017); Piercy, N. (2019)



FIGUR 2 SWOT-ANALYS. SKAPAD AV FÖRFATTAREN.

En SWOT-analys kan utföras med en checklista för självutvärdering, som fungerar som ett snabbt utvärderingsverktyg för mikro- och småföretag, ofta ledda av kvinnor. Här hittar du självutvärderingen tillsammans med en PESTEL-analys som kompletterar SWOT-analysen (Övning 1).

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSerbK3Zvx5XUOKDpl5iJW0TKirUnCoNQZ87FDGn1Fh1g4zvg/viewform?usp=dialog>

3.2 innovation

1. 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 varför 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

miljön? Hur kan vi svara på kraven från konsumenter, anställda, leverantörer, affärspartners, samhället och en allt starkare konkurrens? ¹²

2. Snabb självbedömning av innovationsförmåga för små och medelstora företag baserad på INNOVATE-metodiken¹³

Deltagarna kan använda detta självbedömningsverktyg för att utvärdera sitt företag över 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. Tänk på varje punkt i kontexten av ditt företag. Till exempel kan en entreprenör reflektera över hur omfattande hon använder IKT, kvalitetsförbättringsverktyg, kostnadsreduceringsverktyg och liknande resurser.

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

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 produktion:** 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 företags produkter/tjänster kundernas behov? Är kundkraven definierade innan en ny produkt utvecklas? 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 enligt ISO 9000, närvaro av kvalitetskontroll i affärssystemet (i vilka segment), förekomsten av ett TQM (Total Quality Management/total kvalitetsledning) program som syftar till kontinuerlig förbättring

¹² Mamula Nikolić, T. (2023). *Business reinnovation*.

¹³ INNOVATE-metodiken är ett diagnostiskt verktyg utvecklat inom det EU-finansierade ICIP-projektet, som genomfördes i Serbien från 2011 till 2012 under ledning av företaget G.f.A. Målet var att uppmuntra serbiska företag att förbättra innovationshantering och öka konkurrenskraften. Detta verktyg bygger på befintliga, beprövade diagnostiska verktyg för innovation och är komplementärt till liknande verktyg, inklusive IMP³rove-benchmarkingverktyget som används inom EU. INNOVATE utvecklades ursprungligen som ett Microsoft Excel-baserat verktyg men finns nu också tillgängligt som ett onlineverktyg på olika webbplatser i Serbien.

av utveckling, produktion, försäljning och serviceaktiviteter. Förmåga att kvantifiera kostnader för kvalitet/misslyckande.

- 6. Immateriella rättigheter:** I vilken utsträckning uppmärksammar företaget skydd av immateriella rättigheter vid utveckling av en ny produkt? Har det resurser för skydd av immateriella rättigheter?

Strukturerad produktutveckling

Hur skapar man en struktur för produktutvecklingsprocessen, med målet att snabbt förverkliga 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; används prestationsmätning för kontinuerlig förbättring).

- 1. Prestationsmätning:** Finns det kvantitativ prestationsmätning för produktutveckling? Är projektets påverkan känd i slutet av räkenskapsåret eller inte; mäts prestationer regelbundet i varje fas av processen eller inte?
- 2. Inledande projektbedömning:** Hur noggrant genomförs inledande bedömningar av utvecklingsproduktionskostnader och jämförs med försäljningspriser och kvantiteter; i vilken utsträckning finns en fullt integrerad marknadsföring, utveckling och produktionsevaluering innan något projekt godkänns?

Teamarbete

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

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

- Kommunikation

Verktyg och tekniker

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

Tillämpning av:

- Verktyg för kvalitetsförbättring
- Verktyg för kostnadsreduktion
- Informationsteknologi
- Planeringsverktyg
- Produkttestning och utvärdering

Parallellt arbete (på flera aspekter av projektet)

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

Projekt- och programhantering

Hur projekt och grupper av projekt hanteras för att säkerställa effektiv resursallokering, eliminera konflikter och flaskhalsar i processen, kontrollera kostnader och följa aktivitetsplaner.



FIGUR 3 KOTTERS 8-STEPS FÖRÄNDRINGSMODELL¹⁴

¹⁴ Mer information finns på: https://www.coursera.org/lecture/management-skills-international-business/key-concept-kotters-8-step-change-model-wrnUn?utm_medium=sem&utm_source=gg&utm_campaign=b2c_emea_x_multi_ftcof_career-academy_cx_dr_bau_gg_pmax_gc_s2_en_m_hyb_23-12_x&campaignid=20882109092&adgroupid=&device=c&keyword=&matchtype=&network=x&devicemodel=&creativeid=&assetgroupid=6485735763&targetid=&extensionid=&placement=&gad_source=1&gclid=Cj0KCQiAkoe9BhDYARisAH85cDNIOz3JmbzDaslmVnbfXrh_9CCpFo53DaWAbgn419EhQvqqoUl6Ob8aAvrMEALw_wcB

Tänk på varje punkt i förhållande till ditt företag. Till exempel kan en entreprenör fundera på i vilken utsträckning hon använder IKT, verktyg för kvalitetsförbättring, kostnadsbesparing och liknande resurser.

Listan över olika områden inom innovationsledning fungerar som ett stödmaterial och hjälper deltagarna att analysera sin verksamhet ur flera perspektiv och få nya insikter.

Företag kan också använda ett enkelt verktyg för att bedöma sin innovationskapacitet – INNOVATE – som finns tillgängligt här (Övning 2).

4. Sammanfattning

Viktiga punkter:

1. **Juridisk dokumentation och finansiella rapporter:** Förstå vikten av korrekt juridisk dokumentation och finansiella rapporter för att upprätthålla affärstransparens och säkra finansiering.
2. **Utvärdering av företagets prestation:** Lär dig att utföra finansiell och grundläggande nyckeltalsanalys för att effektivt utvärdera företagets prestation.
3. **Likviditetsnyckeltal:** Få insikter i likviditetsnyckeltal för att bedöma företagets kortsiktiga finansiella hälsa.
4. **Kreditnyckeltal:** Förstå kreditnyckeltal och deras betydelse för att utvärdera företagets kreditvärdighet.
5. **Innovationsfinansiering:** Utforska tillgängliga finansieringsmöjligheter för kvinnors små och medelstora företag och förstå procedurerna för att ansöka om dem.
6. **Pitcha till investerare:** Utveckla effektiva pitchfärdigheter för att presentera dina affärsidéer och säkra investeringar från potentiella investerare.
7. **Netto rörelsekapitalhantering:** Lär dig hur du effektivt hanterar dina operativa finanser genom att förstå konceptet netto rörelsekapital.
8. **Blockadverifiering:** Förstå procedurerna för att verifiera och hantera potentiella affärsblockader.
9. **Skatteförpliktelser:** Lär dig om att erhålla certifikat som bekräftar uppfyllandet av skatteförpliktelser för att säkerställa efterlevnad.
10. **Kreditvärderingsbedömning:** Genomför grundliga bedömningar för att fastställa ditt företags kreditvärdighet.
11. **Lönsamhetsanalys:** Utför detaljerade lönsamhetsanalyser för att förstå ditt företags ekonomiska framgång och förbättringsområden.
12. **SWOT-analys:** Använd SWOT-analys för att identifiera styrkor, svagheter, möjligheter och hot, vilket underlättar strategiskt beslutsfattande.
13. **Effektiv implementering av innovativa idéer**

- Genomförandet av innovation kräver att man övervinner motstånd mot förändring, effektivt ledarskap och teamanpassning.
- Förändringsledningsmodeller, såsom Kotters 8-steps förändringsmodell, ger strukturerade tillvägagångssätt för att övergå organisationer genom innovation.
- Företagsnarcissism kan hindra innovation, vilket ses i stora organisationers ovilja att anpassa sig till disruptiva förändringar.
- Övning: Deltagarna skapar en färdplan för att implementera en innovativ idé i sin organisation, med fokus på förändringshanteringsstrategier.
- Självmbedömningsverktyg för innovationspotential tillämpligt för små och medelstora företag.

5. Innehåll för självbedömningstest

1. Självbedömning för tillgång till finansiering

Fråga 1: Varför är tillgång till finansiering och innovation avgörande för kvinnliga entreprenörers framgång?

- a) Att öka företagets kostnader
- b) Att undvika lagliga regleringar
- c) Att uppnå tillväxt, utveckling och framgång **(Korrekt svar)**
- d) Att minska behovet av ekonomisk förvaltning

Fråga 2: Vad är huvudsyftet med finansiell nyckeltalsanalys för kvinnliga entreprenörer?

- a) Att öka affärskostnader
- b) Att bedöma lönsamhet, likviditet och hävstång för bättre beslutsfattande **(Korrekt svar)**
- c) Att attrahera konkurrenter
- d) Att eliminera finansiell rapportering

Fråga 3: Vad mäter likviditetskvoten?

- a) Ett företags förmåga att expandera till internationella marknader
- b) Nivån på långsiktiga investeringar
- c) Ett företags förmåga att möta kortfristiga skuldförpliktelser **(Korrekt svar)**
- d) Effektiviteten i personalhantering

Fråga 4: Vad indikerar skuldsättningsgraden?

- a) Ett företags totala intäkter
- b) Andelen av vinsten som återinvesteras i verksamheten
- c) Balansen mellan lånade medel och ägarinvesteringar **(Korrekt svar)**
- d) Mängden skatt som betalas årligen

Fråga 5: Vad är ett nyckelkrav för att säkra finansiering för kvinnors små och medelstora företag?

- a) Undvika finansiell transparens
- b) Utveckla en solid affärsplan med en tydlig tillväxtstrategi (Korrekt svar)**
- c) Ignorera investerares förväntningar
- d) Förlita sig endast på personliga besparingar

Fråga 6: Vad är den huvudsakliga egenskapen hos bidrag som finansieringsalternativ?

- a) De kräver återbetalning med hög ränta
- b) De beviljas utan krav på återbetalning (Korrekt svar)**
- c) De kräver omedelbar överföring av eget kapital
- d) De är endast tillgängliga för stora företag

Fråga 7: Vad är en viktig fördel med riskkapitalfinansiering?

- a) Det kräver ingen affärsplan
- b) Det ger betydande finansiering för att skala upp företag (Korrekt svar)**
- c) Det är räntefritt och kräver ingen återbetalning
- d) Det kräver inte investerares medverkan i beslutsfattandet

Fråga 8: Varför är crowdfunding en populär finansieringsmetod?

- a) Det tillåter företag att samla in pengar från flera bidragsgivare online (Korrekt svar)**
- b) Det eliminerar behovet av finansiell planering
- c) Det garanterar finansiering utan investerarnas granskning
- d) Det är endast tillgängligt för multinationella företag

Fråga 9: Vad är en stor fördel med att delta i affärstävlingar och acceleratorer?

- a) Att få finansiering, mentorskap och nätverksmöjligheter (Korrekt svar)**
- b) Att undvika finansiell analys
- c) Att helt ersätta företagslån
- d) Att säkerställa garanterad investering

Fråga 10: Vad är en viktig komponent i en effektiv investerarpresentation?

- a) En vag och allmän marknadsmöjlighet
- b) Ett tydligt problem-lösningssuttalande och finansiella prognoser (Korrekt svar)**
- c) Minimal förberedelse och inga visuella hjälpmedel
- d) Att undvika diskussioner om affärsutmaningar

Fråga 11: Vad representerar netto rörelsekapital?

- a) Det totala värdet av långfristiga tillgångar
- b) Skillnaden mellan omsättningstillgångar och kortfristiga skulder (Korrekt svar)**
- c) De årliga skatteförpliktelserna för ett företag

d) Antalet anställda i ett företag

Fråga 12: Varför är blockadverifiering viktig för företag?

- a) För att bedöma om ett företag har ekonomiska begränsningar **(Korrekt svar)**
- b) För att öka skatteplikten
- c) För att undvika efterlevnad av finansiella regler
- d) För att eliminera behovet av finansiell dokumentation

Fråga 13: Vad är syftet med en kreditvärderingsbedömning?

- a) För att öka ett företags skuld utan utvärdering
- b) För att fastställa ett företags förmåga att återbetala sina skulder **(Korrekt svar)**
- c) För att minska transparensen i finansiell rapportering
- d) För att undvika finansiell planering

Fråga 14: Vad hjälper lönsamhetsanalys entreprenörer att förstå?

- a) Deras företags förmåga att generera vinst och finansiell hållbarhet **(Korrekt svar)**
- b) Antalet anställda de behöver anställa
- c) De bästa strategierna för att minska finansiell rapportering
- d) Hur man ökar onödiga affärsutgifter

Fråga 15: Vad hjälper SWOT-analys kvinnliga entreprenörer att uppnå?

- a) Ignorera externa affärshot
- b) Identifiera styrkor, svagheter, möjligheter och hot **(Korrekt svar)**
- c) Öka beroendet av personliga besparingar
- d) Fokusera endast på kortsiktig affärstillväxt

6. Framgångsberättelser

Marija Ivankovic Jurisic, ägare av Atelier Marija Handmade. Marija Ivanković Jurišić är textildesigner och ägare av vävstudion Marija Handmade. Hon har mottagit "Blomman av framgång"-priset för årets bästa kvinnliga entreprenör samt erkännande från Enterprise Europe Network för hennes framgångsrika deltagande i internationella textilprogram.

Arbetet i Marija Handmade Studio är resultatet av Marijas forskning om traditionella hantverkstekniker, sammanflätade med serbiska folkloristiska motiv och deras stilisering på klassiska konstruktioner av kläder och funktionella textiltillbehör.

Marija Handmade är engagerad i att stärka och främja kvinnors entreprenörskap genom att engagera kvinnor från missgynnade anställningskategorier i denna form av socialt företagande. Som medlem i Föreningen för Affärskvinnor i Serbien (ABW Serbien) fick Marija värdefull tillgång till information om tillgängliga bidrag, vilket gjorde det möjligt för henne att säkra finansiering för affärsinnovation. Genom ABW Serbiens kostnadsfria

digitala transformationsworkshops lärde hon sig om Center för Digital Transformations program, vilket stämde överens med hennes mål att digitalisera sin verksamhet genom att lansera en webshop och förbättra sin marknadsföring med stöd av expertis. Hon ansökte om innovationsfinansiering och säkrade ekonomiskt stöd för en konsult. Detta gjorde det möjligt för henne att arbeta med en certifierad expert som vägledde henne genom den digitala transformationsprocessen. Marija slutförde framgångsrikt sin digitala övergång, lanserade en webshop och integrerade digital marknadsföring i sin övergripande affärsstrategi.

Genom att utnyttja det sociala kapitalet tillgängligt via ABW Serbien, fick hon tillgång till finansieringsmöjligheter och implementerade framgångsrikt de stödtjänster som erbjöds henne. Som ett resultat ökade hennes försäljning med i genomsnitt 30 %, medan hennes varumärkesbild och positionering förbättrades både inom Serbien och över hela Balkanregionen. Hennes arbete har också fått internationellt erkännande, särskilt bland utlandsbosatta serbier och utländska bosättare i Serbien, som värdesätter hållbart mode—ett område där Marija har blivit erkänd.

Du kan se hela framgångshistorien på följande länk:

<https://www.youtube.com/watch?v=GboOjIXEkZQ>

7. Bibliografi och vidare referenser

Böcker:

1. Altman, E. I., Hotchkiss, E., & Wang, W. (2019). Företagsekonomisk kris, omstrukturering och konkurs: Analysera hävstång, risk och värdering för att förutsäga och lösa ekonomiska kriser (4:e uppl.). Wiley.
2. Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2021). Investeringar (12:e uppl.). McGraw-Hill.
3. Bragg, S. M. (2020). Finansiell analys: En guide för affärsbeslut. Accounting Tools.
4. Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2022). Finansiell förvaltning: Teori och praktik (17:e upplagan). Cengage Learning.
5. Brush, C. G., de Bruin, A., Gatewood, E. J., & Henry, C. (Red.). (2010). Kvinnliga entreprenörer och den globala miljön för tillväxt: Ett forskningsperspektiv. Edward Elgar Publishing.
6. Carter, S., & Marlow, S. (2020). Företagande och småföretag: Principer, praxis och policy (4:e upplagan). Pearson.
7. Clark, D. (2020). Konsten att samla in pengar till start-ups: Presentera för investerare, förhandla om avtalet och allt däremellan. Wiley.
8. Damodaran, A. (2020). Investering värdering: Verktyg och tekniker för att bestämma värdet av vilken tillgång som helst (3:e upplagan). Wiley.

9. Fabozzi, F. J., & Peterson Drake, P. (2020). Finansiell nyckeltalsanalys: En guide för att bedöma företags styrkor och svagheter. Wiley.
10. Fraser, L. M., & Ormiston, A. (2020). Att förstå finansiella rapporter (11:e upplagan). Pearson.
11. Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Principer för företagsfinansiering (15:e upplagan). Pearson.
12. Higgins, R. C. (2018). Analys för finansiell förvaltning (12:e upplagan). McGraw-Hill.
13. Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2002). Entreprenörskap. McGraw-Hill/Irwin.
14. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020). Entreprenörskap (11:e upplagan). McGraw-Hill.
15. Kawasaki, G. (2020). Konsten att starta 2.0: Den tidstestade, stridshärdade guiden för alla som startar något. Portfolio/Penguin.
16. Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2020). Business analysis and värdering: IFRS edition (5:e upplagan). Cengage Learning.
17. Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2022). Business analysis and värdering: IFRS edition (6:e upplagan). Cengage Learning.
18. Penman, S. H. (2021). Financial statement analysis and security värdering (6:e upplagan). McGraw-Hill.
19. Piercy, N. (2019). Marketing strategy & competitive positioning (7:e upplagan). Pearson.
20. Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2021). Corporate finance (13:e upplagan). McGraw-Hill.
21. Shaxson, N. (2018). The finance curse: How global finance is making us all poorer. Bodley Head.
22. Christensen, C. M. (1997). The innovator's dilemma: When new technologies cause great firms to fail. Harvard Business Review Press.
23. Zhexembayeva, N. (2021). Overfished ocean strategy: Powering up innovation for a resource-deprived world. Berrett-Koehler Publishers.
24. Mamula Nikolić, T. (2023). Business re-innovation.
25. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers. Wiley.

Tidskriftsartiklar:

1. Altman, E. I. (2018). Förutsäga finansiell kris för företag: Återbesök av Z-score och ZETA-modellerna. Journal of Banking & Finance, 91, 1-22.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0378426618300402?via%3Dihub>

- Gürel, E., & Tat, M. (2017). SWOT-analys: En teoretisk översikt. Journal of International Social Research, 10(51), 994-1006.<https://www.sosyalarastirmalar.com/articles/stadium-similarities-parallelisms-and-projections.pdf>

Rapporter:

- OECD. (2016). Finansiering av små och medelstora företag och entreprenörer 2016: En OECD-översikt. OECD Publishing.
- Världsbanken. (2014). Kvinnor, företag och lagen 2014: Ta bort restriktioner för att förbättra jämställdhet. OECD. (2021). Finansiering av små och medelstora företag och entreprenörer 2021: En OECD-översikt. <https://doi.org/10.1787/8cdb4b3b-en>
- OECD. (2022). De saknade entreprenörerna 2022: Policys för inkluderande entreprenörskap och egenföretagande.
- OECD. (2021). Skatteadministration 2021: Jämförande information om OECD och andra avancerade och framväxande ekonomier.

Webbresurser:

- Europeiska kommissionen. (2020). Tillgång till finansiering för små och medelstora företag. Hämtad från https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance_en
- Internationella finansieringsbolaget. (2019). IFC:s arbete med tillgång till finansiering för kvinnliga entreprenörer. Hämtad från https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/gender+at+ifc/priorities/entrepreneurship/
- OECD-rapporter: <https://www.oecd.org/>
- Världsbankens SME-finansiering: <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>
- Europeiska investeringsfonden: <https://www.eif.org/index.htm>
- https://www.coursera.org/lecture/management-skills-international-business/key-concept-kotters-8-step-change-model-wrnUn?utm_medium=sem&utm_source=gg&utm_campaign=b2c_emea_x_multi_ftc_of_career-academy_cx_dr_bau_gg_pmax_gc_s2_en_m_hyb_23-12_x&campaignid=20882109092&adgroupid=&device=c&keyword=&matchtype=&network=x&devicemodel=&creativeid=&assetgroupid=6485735763&targetid=&extensionid=&placement=&gad_source=1&gclid=Cj0KCQiAkoe9BhDYARIsAH85cDN1Oz3JmbzDaslmVnbfXrh_9CCpFo53DaWAbgn419EhQvwqoUI6Ob8aAvrMEALw_wcB
- <https://dschool.stanford.edu/resources/getting-started-with-design-thinking>

Vidare läsning:

- Carter, S., & Marlow, S. (2007). Kvinnligt entreprenörskap: Teoretiska perspektiv och empiriska bevis. I Entreprenörskap: Ramverk och empiriska undersökningar från

kommande ledare inom europeisk forskning (s. 9-20). Emerald Group Publishing Limited.

2. Neergaard, H., & Uihøi, J. P. (Red.). (2007). Handbok för kvalitativa forskningsmetoder inom entreprenörskap. Edward Elgar Publishing.
3. Artiklar från Harvard Business Review om finans och entreprenörskap
4. Specialrapporter från Financial Times om SME-finansiering
5. McKinsey & Companys insikter om affärsfinansieringsstrategier

Onlinekurser och workshops:

1. Harvard Business School Online. (2020). Entreprenörskapets grunder. Tillgänglig på <https://online.hbs.edu/courses/entrepreneurship-essentials/>
2. Coursera. (2021). Innovation för Entreprenörer: Från Idé till Marknad. Tillgänglig på <https://www.coursera.org/learn/innovation-entrepreneurship>

Organisationer och stödnätverk:

1. Women's Business Enterprise National Council (WBENC). Tillgänglig på <https://www.wbenc.org/>
2. National Association of Women Business Owners (NAWBO). Tillgänglig på <https://www.nawbo.org/>
3. International Finance Corporation (IFC) – SME Finance <https://www.ifc.org/>
4. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) – Women in Business Programme <https://www.ebrd.com/>
5. Global Entrepreneurship Network (GEN) <https://www.genglobal.org/>
6. WEConnect International – Stödjer Kvinnliga Entreprenörer <https://weconnectinternational.org/>

8. Relaterat utbildningsmaterial

Modul 3: Tjänstefiering och Innovation.

9. Nyckelord

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| 1. Juridisk dokumentation | 9. Investeringspitchning |
| 2. Finansiella rapporter | 10. Rörelsekapital |
| 3. Finansieringsmöjligheter | 11. Skatteefterlevnad |
| 4. Finansiell analys | 12. Lönsamhetsanalys |
| 5. Likviditetsnyckeltal | 13. Kreativt tänkande |
| 6. Kreditkvoter | 14. Designtänkande |
| 7. Kreditvärdighet | 15. Innovationsstrategi |
| 8. Innovationsfinansiering | 16. Affärsmodellcanvas |

- | | |
|-------------------------------|--------------------------------|
| 17. Värdeerbjudande | 21. Finansiell hälsa |
| 18. Trendanalys | 22. Operativa finanser |
| 19. Ledarskap inom innovation | 23. Strategiskt beslutstagande |
| 20. Riskhantering | 24. Innovationskapacitet |

10. Operativ effektivitet - ESCO-kompetenser och färdigheter

Övergripande färdigheter och kompetenser:

- o Sociala och emotionella färdigheter

- o Kritiskt tänkande

- o Analytiskt tänkande

- o Problemlösning

- o Självledarskap

- o Affärshantering

- o Anpassningsförmåga

- o Motståndskraft

- o Kreativitet

- o Nätverkande

- o Initiativrik

- o Flexibilitet

- o Öppenhet

- o Förståelse för komplexitet

- o Samarbete

- o Empati

- o Innovation

- o Ledarskap

Färdigheter

- o Teknologiska färdigheter

- o Produktmarknadsföring

- o Digital marknadsföring

- o Digitala färdigheter

- o Kommunikation

- o Samarbete

- o Emotionell intelligens

Kunskap

- o Affärshantering

- Online-lärande och utbildning
- Reklam
- Molntjänster
- Stordata (Big data)
- E-handel
- Artificiell intelligens
- IoT (sakernas internet)
- Digital läskunnighet
- Cybersäkerhet
- Databearbetning och analys
- Hållbarhet
- Välbefinnande
- Klimatförändringar
- Social mediehantering



Webbplats:

www.refem.eu

E-post:

hetfa_re-fem@hetfa.eu

Facebook:

www.facebook.com/REFEM0

Twitter:

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

LinkedIn

www.linkedin.com/RE-FEM



**Co-funded by
the European Union**

Finansierat av Europeiska unionen. Åsikter och uppfattningar som uttrycks är dock endast författarens/författarnas och återspeglar inte nödvändigtvis Europeiska unionens eller Europeiska utbildnings- och kulturverkets (EACEA) ståndpunkter. Varken Europeiska unionen eller EACEA kan hållas ansvariga för dem.