

Roller i ei gründerbedrift

Kva for roller har ein ofte i ei lita gründerbedrift?

I ei lita gründerbedrift finn du ofte mange ulike oppgåver som må gjerast, sjølv om det ikkje alltid er mange personar til å gjere dei. Her er nokre døme på roller og oppgåver som ofte trengst i små gründerbedrifter. Sjølv om ein startar aleine eller med berre nokre få på laget, må desse oppgåvene gjerast for at bedrifta skal fungere godt. Det kan hende at éin person må gjere fleire av desse jobbane i starten, til bedrifta veks og kan ha fleire folk til å hjelpe til. Det er viktig å finne ut kva ein er god til, så ein kan velje riktig rolle i bedrifta.

Sjefen

Kva dei gjer:

Bestemmer kva bedrifta skal gjere og hjelper alle til å jobbe mot det same målet.

Ferdigheiter:

Å vere flink til å ta gode avgjerder og hjelpe andre.

Sjefen: Denne rollen er viktig fordi sjefen set retninga for heile bedrifta. Sjefen hjelper alle å jobbe mot same mål, og sørgjer for at alle veit kva dei skal gjere. Utan ein god sjef kan bedrifta miste fokus og retning.

Idéutviklar

Kva dei gjer: Kjem opp med nye idear for produkt eller tenester. Tenkjer kreativt for å finne nye løysingar eller forbetringar.

Ferdigheiter:

Å vere innovativ, tenkje utanfor boksen, og ha evna til å sjå nye moglegheiter.

Idéutviklar: Denne rolla kan vere avgjerande for å halde bedrifta dynamisk og i stand til å tilpasse seg endringar i marknaden eller kundenes behov. Idéutviklaren jobbar ofte tett med både sjefen, den som lagar ting og marknadsføringsavdelinga for å sikre at nye idear er gjennomførbare og møter etterspørselen i marknaden.

Penge-ansvarleg

Kva dei gjer: Held styr på alle pengar som kjem inn og går ut, og passar på at bedrifta har nok pengar til å kjøpe det ho treng.

Ferdigheiter:

Å vere god med tal og nøye med detaljar. Den som lagar ting.

Pengeansvarleg passar på at bedrifta har nok pengar til å drive og vekse. Dei sørgjer for at rekningane blir betalte og at det er pengar til nye prosjekt. Utan god kontroll på pengane kan bedrifta få problem med å halde drifta i gang.

Den som lagar ting

Kva dei gjer:

Lagar produkta eller tenestene som bedrifta sel, som til dømes leikar eller appar.

Ferdigheiter:

Å vere kreativ og flink til å lage ting.

Den som lagar ting, som produkt eller tenester, er hjartet i bedrifta. Utan produkt eller tenester å selje, har ikkje bedrifta noko å tilby kundane sine. Denne rolla krev kreativitet og evna til å lage ting som kundane ønskjer å kjøpe.

Seljar

Kva dei gjer:

Fortel folk om produkta og får dei til å kjøpe dei.

Ferdigheiter:

Å vere god til å snakke med folk og overtale dei.

Seljaren si rolle er avgjerande for at bedrifta tener pengar. Dei fortel kundane om produkta og overbeviser dei om å kjøpe. Ein god seljar kan auke inntektene til bedrifta betydeleg.

Kunde-hjelpar

Kva dei gjer:

Hjelper kundar når dei har spørsmål eller problem.

Ferdigheiter:

Å vere vennleg og flink til å løyse problem.

Kundehjelparen tek vare på kundane etter at dei har kjøpt noko. Dei svarer på spørsmål og løysar problem som kundane har. Dette er viktig for at kundane skal vere fornøgde og komme tilbake.

Marknads-førar

Kva dei gjer: Kjem opp med idear for korleis ein kan fortelje endå fleire om produktet.

Ferdigheiter:

Å vere kreativ og god til å tenkje på morosame måtar å vise fram produkt på.

Marknadsføraren har ei viktig rolle i å fortelje om bedrifta sine produkt til verda. Dei brukar kreative måtar å vise fram produkt på, slik at fleire får lyst til å kjøpe dei. Ein god marknadsføringsstrategi kan tiltrekke mange nye kundar.

Korleis påverkar rollane kvarandre og bidreg til suksess?

	Sjefen	Penge-ansvarleg	Den som lagar ting	Seljar	Kunde-hjelpar	Marknads-førar	Idéutviklar
Sjefen		Godkjenner budsjett	Set produksjonsmål	Definerer strategi	Sikrar kvalitet	Styrer kampanjar	Utviklar visjon
Penge-ansvarleg	Lagar budsjett		Finansierer prosjekt	Sikrar inntekt	Økonomi-støtte	Budsjet-terer	Validerer idear
Den som lagar ting	Får oppgåver	Ressursar		Produkt-demo	Feedback	Produkt-info	Prototype
Seljar	Følgjer opp	Sals-rapportar	Tek imot bestillingar		Produkt-støtte	Sals-verktøy	Sel idear
Kunde-hjelpar	Rapport-erer	Handterer kostnader	Tilbake-melding på produkt	Løyser klager		Feed-back til marknads-føring	Kunde-ønske
Marknads-førar	Promoterer	Kampanje-kostnad	Viser produkt	Fremjer sal	Kampanje-feedback		Fremjer idear
Idéutviklar	Inspirasjon	Økonomisk analyse	Nye produkt	Sals-innspeil	Kunde-innsikt	Marknads-innsikt	

Sjefen koordinerer og inspirerer alle roller til å jobbe mot felles mål og opprettheld høg standard. Samkøyrer/Sikrar kvalitet/Promoterer/Inspirasjon

Pengeansvarleg sikrar at alle aktivitetar er finansierte og held oversikt over inntekter og utgifter for å støtte operasjonane til bedrifta. Godkjenner budsjett/Kontroll/Finansierer prosjekt/ Budsjett/ Kampanjekostnad/Økonomisk analyse

Den som lager ting tek direkte del i produktviklinga og tek mot ressursar og mål frå både sjefen og pengeansvarleg for å effektivisere produksjonen. Set produksjonsmål/Ressursar/Produksjone/Får oppgåver

Seljaren implementerer salsstrategiar som er avgjerande for inntektsgenerering, baserte på mål sett av sjefen og budsjett frå den pengeansvarlege. Definerer strategi/Sikrar inntekt/Salsstrategi/Følgjer opp

Kundehjelparen arbeider med å sikre at dei fleste kundane er tilfredse og rapporterer tilbake til sjefen om eventuelle problem eller suksessar. Kvalitetssikring/Service/Produktstøtte/Rapporterer

Marknadsføraren designar og implementerer kampanjar for å fremje produkt og idear, avhengig av input frå ulike roller om produktkunnskap og kundebehov. Styrer kampanjar/Budsjetterer/Produktinfo/Feedback til marknadsføring/Reklame/Fremjar idear

Idéutviklaren legg nye konsept på bordet, konsept som påverkar alle aspekt av bedrifta, frå produktutvikling til marknadsføringsstrategiar, og hjelper til med å halde bedrifta innovativ og relevant. Utviklar visjon/Validerer idear/Prototype/Sel idear/Kundeønske/Innovasjon

Kva roller treng ein i desse grunderbedriftene?

Vedleveransen

- **Teneste:** Leverere bærekraftig produsert ved til privatkundar.
- **Aktivitet:** Innsamling av ved, behandling, pakking, levering direkte heim til kunden, kundeservice og handtering av abonnement.

Hagehjelpa

- **Teneste:** Tilbyr vedlikehald av hagar og grønne område for lokale bedrifter og privatpersonar.
- **Aktivitet:** Gartnartenester, planlegging av grøntområde, kundebehandling.

Småjobben

- **Teneste:** Tilbyr småreparasjonar og handverkstenester for heimen.
- **Aktivitet:** Utfører reparasjonar, marknadsføring, kundeservice og fakturering.

Datahjelpa

- **Teneste:** Gir privatundervisning i bruk av datateknologi for eldre.
- **Aktivitet:** Planlegg og gjennomfører undervisningssesjonar, marknadsføring og kundestøtte.

Møbelmeisteren

- **Teneste:** Designar og produserer tilpassa møblar.
- **Aktivitet:** Snikring og design, sal, kundetilpassing og levering.

AppStudio Innovasjon

- **Teneste:** Utviklar skreddarsydde mobilappar for små og mellomstore bedrifter.
- **Aktivitet:** Design og utviklong av appar, testing, kundeintervju for behovsanalyse, lansering av appar, kundestøtte og oppdateringar, sal og marknadsføring av tenester.

Roller i større bedrifter

Desse rollene utgjør fundamentet i mange gründerbedrifter og er avgjerende for å sikre at alle aspekter ved verksemda fungerer som dei skal.

For å vere vellykka i desse rollene krevst det ein kombinasjon av tekniske ferdigheiter og ferdigheiter som kommunikasjon og teamarbeid.

Gründer/CEO (Chief Executive Officer) Sjefen

- **Oppgåver:** Setje den overordna retninga for bedrifta, tek strategiske avgjerder og leier selskapet.
- **Ferdigheiter:** Sterk i leiing og det å ta beslutningar og evnar å sjå det store bildet.

CFO (Chief Financial Officer) eller økonomiansvarleg

- **Oppgåver:** Har ansvar for økonomistyring, budsjettering, rekneskap og finansiell rapportering.
- **Ferdigheiter:** God forståing av økonomi, detaljorientert og sterk i analytisk tenking.

Produktutviklar

- **Oppgåver:** Utviklar produkt eller tenesta bedrifta sel. Dette kan inkludere design, utvikling og testing.
- **Ferdigheiter:** Kreativitet, teknisk kompetanse (avhengig av produktet) og problemløysing.

Marknadssjef

- **Oppgåver:** Utviklar og implementerer marknadsføringsstrategiar, jobbar med merkevarebygging og reklame.
- **Ferdigheiter:** Sterke kommunikasjonsevner, kreativitet og god forståing av marknadsføringsprinsipp.

Salssjef

- **Oppgåver:** Leier salsteamet, utviklar salsstrategiar og handterer viktige kundeforhold.
- **Ferdigheiter:** Gode mellommenneskelege ferdigheiter, overtaling og målretta.

Kundeserviceansvarleg eller support

- **Oppgåver:** Handterer kundekontakt, løyser problem og sørgjer for at kundane er fornøgde.
- **Ferdigheiter:** Tolmod, kommunikasjonsevner og evne til å handtere konflikhtar.

HR-ansvarleg (Human Resources), personalansvarleg

- **Oppgåver:** Ansvar for rekruttering, tilsetjingar, velværet til dei tilsette og utviklingsprogram.
- **Ferdigheiter:** God på mellommenneskeleg kommunikasjon, organisering og empati.

IT-ansvarleg

- **Oppgåver:** Styrer teknologistrukturen i bedrifta, inkludert, nettstad, databasar og teknisk støtte.
- **Ferdigheiter:** Teknisk kunnskap, problemløysing og evne til å halde seg oppdatert med teknologiske trendar.

Forsknings - og utviklingsansvarleg (R&D- Research and Development)

- **Oppgåver:** tforskar nye idear og teknologiar for å forbetre produktet eller utvikle nye produkt.
- **Ferdigheiter:** Innovativ, forskningsorientert og godt fundament i vitskaplege metoder.