

Roller i en gründerbedrift

Hvilke roller har man ofte i en liten gründerbedrift?

I en liten gründerbedrift finner du ofte mange forskjellige oppgaver som må gjøres, selv om det ikke alltid er mange personer til å gjøre dem. Her er noen eksempler på roller og oppgaver som ofte trengs i små gründerbedrifter. Selv om man starter alene eller med bare noen få på laget, må disse oppgavene gjøres for at bedriften skal fungere godt. Det kan hende at én person må gjøre flere av disse jobbene i starten, til bedriften vokser og kan ha flere folk til å hjelpe til. Det er viktig å finne ut hva man er god til, så man kan velge riktig rolle i bedriften.

Sjefen

Hva de gjør:
Bestemmer hva bedriften skal gjøre og hjelper alle til å jobbe mot det samme målet.

Ferdigheter:
Å være flink til å ta gode beslutninger og hjelpe andre.

Sjefen viktig fordi denne rollen setter retningen for hele bedriften. Sjefen hjelper alle å jobbe mot samme mål, og sørger for at alle vet hva de skal gjøre. Uten en god sjef kan bedriften miste fokus og retning.

Idéutvikler

Hva de gjør:
Kommer opp med nye ideer for produkter eller tjenester. Tenker kreativt for å finne nye løsninger eller forbedringer.

Ferdigheter:
Å være innovativ, tenke utenfor boksen, og ha evnen til å se nye muligheter.

Idéutvikler kan være avgjørende for å holde bedriften dynamisk og i stand til å tilpasse seg endringer i markedet eller kundenes behov. Idéutvikleren jobber ofte tett med både sjefen, den som lager ting, og markedsføringsavdelingen for å sikre at nye ideer er gjennomførbare og møter markedets etterspørsel.

Penge-ansvarlig

Hva de gjør:
Holder styr på alle penger som kommer inn og går ut, og passer på at bedriften har nok penger til å kjøpe det den trenger.

Ferdigheter:
Å være god med tall og nøye med detaljer.

Pengeansvarlig passer på at bedriften har nok penger til å drive og vokse. De sørger for at regningene blir betalt og at det er penger til nye prosjekter. Uten god kontroll på pengene kan bedriften få problemer med å holde driften i gang.

Den som lager ting

Hva de gjør: Lager produktene eller tjenestene som bedriften selger, som for eksempel leker eller apper.

Ferdigheter:
Å være kreativ og flink til å lage ting.

Den som lager ting, som produkter eller tjenester, er hjertet i bedriften. Uten produkter eller tjenester å selge, har ikke bedriften noe å tilby kundene sine. Denne rollen krever kreativitet og evnen til å lage ting som kundene ønsker å kjøpe.

Selger

Hva de gjør:
Forteller folk om produktene og får dem til å kjøpe dem.

Ferdigheter:
Å være god til å snakke med folk og overtale dem.

Selgerens rolle er avgjørende for at bedriften tjener penger. De forteller kundene om produktene og overbeviser dem om å kjøpe. En god selger kan øke bedriftens inntekter betydelig.

Kunde-hjelper

Hva de gjør:
Hjelper kunder når de har spørsmål eller problemer.

Ferdigheter:
Å være vennlig og flink til å løse problemer.

Kundehjelperen tar vare på kundene etter at de har kjøpt noe. De svarer på spørsmål og løser problemer som kundene har. Dette er viktig for at kundene skal være fornøyde og komme tilbake.

Markedsfører

Hva de gjør:
Kommer opp med ideer for hvordan man kan fortelle enda flere om produktet.

Ferdigheter:
Å være kreativ og god til å tenke på morsomme måter å vise frem produkter.

Markedsføreren har en viktig rolle i å fortelle om bedriftens produkter til verden. De bruker kreative måter å vise fram produkter på, slik at flere får lyst til å kjøpe dem. En god markedsføringsstrategi kan tiltrekke mange nye kunder.

Hvordan påvirker rollene hverandre og bidrar til suksess?

	Sjefen	Penge-ansvarlig	Den som lager ting	Selger	Kunde-hjelper	Markeds-fører	Idéutvikler
Sjefen		Godkjenner budsjett	Setter produksjonsmål	Definerer strategi	Sikrer kvalitet	Styrer kampanjer	Utvikler visjon
Penge-ansvarlig	Lager budsjett		Finansierer prosjekter	Sikrer inntekt	Økonomi-støtte	Bud-sjetterer	Validerer ideer
Den som lager ting	Får oppgaver	Ressurser		Produkt-demo	Feedback	Produkt-info	Prototype
Selger	Følger opp	Salgs-rapporter	Tar imot bestillinger		Produkt-støtte	Salgs-verktøy	Selger ideer
Kunde-hjelper	Rapport-erer	Håndterer kostnader	Tilbake-melding på produkt	Løser klager		Feedback til markeds-føring	Kunde-ønsker
Markeds-fører	Promoterer	Kampanje-kostnad	Viser produkter	Fremmer salg	Kampanje feedback		Fremmer ideer
Idéutvikler	Inspirasjon	Økonomisk analyse	Nye produkter	Salgs-innspill	Kunde-innsikt	Marked-sinnsikt	

Sjefen koordinerer og inspirerer alle roller til å jobbe mot felles mål og opprettholder høy standard. Samkjører/Sikrer kvalitet/Promoterer/Inspirasjon

Pengeansvarlig sikrer at alle aktiviteter er finansiert og holder oversikt over inntekter og utgifter for å støtte bedriftens operasjoner. Godkjenner budsjett/Kontroll/ Finansierer prosjekter/Budsjett/Kampanjekostnad/ Økonomisk analyse

Den som lager ting tar direkte del i produktutviklingen og mottar ressurser og mål fra både sjefen og pengeansvarlig for å effektivisere produksjonen. Setter produksjonsmål/Ressurser/Produksjon/Får oppgaver

Selgeren implementerer salgsstrategier som er avgjørende for inntektsgenerering, basert på mål satt av sjefen og budsjett fra den pengeansvarlige. Definerer strategi/Sikrer inntekt/Salgsstrategi/Følger opp

Kundehjelperen arbeider med å sikre at kundetilfredsheten er høy og rapporterer tilbake til sjefen om eventuelle problemer eller suksesser. Kvalitetssikring/Service/Produktstøtte/Rapporterer

Markedsføreren designer og implementerer kampanjer for å fremme produkter og ideer, avhengig av input fra ulike roller om produktkunnskap og kundebehov. Styrer kampanjer/Budsjetterer/Produktinfo/Feedback til markedsføring/Reklame/Fremmer ideer

Idéutvikleren bringer nye konsepter til bordet, som påvirker alle aspekter av bedriften, fra produktutvikling til markedsføringsstrategier, og hjelper til med å holde bedriften innovativ og relevant. Utvikler visjon/Validerer ideer/Prototype/Selger ideer/Kundeønsker/Innovasjon

Hvilke roller kreves i disse gründerbedriftene?

Vedleveransen

- **Tjeneste:** Leverer bærekraftig produsert ved til privatkunder.
- **Aktivitet:** Innsamling av ved, behandling, pakking, levering direkte til kundens hjem, kundeservice, og håndtering av abonnementer.

Hagehjelpen

- **Tjeneste:** Tilbyr vedlikehold av hager og grønne områder for lokale bedrifter og privatpersoner.
- **Aktivitet:** Gartnertjenester, planlegging av grøntområder, kundebehandling.

Småjobben

- **Tjeneste:** Tilbyr småreparasjoner og håndverkstjenester for hjemmet.
- **Aktivitet:** Utfører reparasjoner, markedsføring, kundeservice og fakturering.

Datahjelpen

- **Tjeneste:** Gir privatundervisning i bruk av datateknologi for eldre.
- **Aktivitet:** Planlegger og gjennomfører undervisningssesjoner, markedsføring og kundestøtte.

Møbelmesteren

- **Tjeneste:** Designer og produserer tilpassede møbler.
- **Aktivitet:** Snekring og design, salg, kundetilpasning og levering.

AppStudio Innovasjon

- **Tjeneste:** Utvikler skreddersydde mobilapper for små og mellomstore bedrifter.
- **Aktivitet:** Design og utvikling av apper, testing, kundeintervjuer for behovsanalyse, lansering av apper, kundestøtte og oppdateringer, salg og markedsføring av tjenester.

Roller i større bedrifter

Disse rollene utgjør fundamentet i mange gründerbedrifter og er avgjørende for å sikre at alle aspekter av virksomheten fungerer som de skal.

For å være vellykket i disse rollene kreves en kombinasjon av tekniske ferdigheter og ferdigheter som kommunikasjon og teamarbeid.

Gründer/CEO (Chief Executive Officer) Sjefen

- **Oppgaver:** Setter den overordnede retningen for bedriften, tar strategiske beslutninger og leder selskapet.
- **Ferdigheter:** Sterk i ledelse, beslutningstaking, og evne til å se det store bildet.

CFO (Chief Financial Officer) eller økonomiansvarlig

- **Oppgaver:** Har ansvar for økonomistyring, budsjettering, regnskap og finansiell rapportering.
- **Ferdigheter:** God forståelse av økonomi, detaljorientert, og sterk i analytisk tenkning.

Produktutvikler

- **Oppgaver:** Utvikler produktet eller tjenesten bedriften tilbyr. Dette kan inkludere design, utvikling og testing.
- **Ferdigheter:** Kreativitet, teknisk kompetanse (avhengig av produktet), og problemløsning.

Markedssjef

- **Oppgaver:** Utvikler og implementerer markedsføringsstrategier, jobber med merkevarebygging og reklame.
- **Ferdigheter:** Sterke kommunikasjonsevner, kreativitet, og god forståelse av markedsføringsprinsipper.

Salgssjef

- **Oppgaver:** Leder salgsteamet, utvikler salgsstrategier og håndterer viktige kundeforhold.
- **Ferdigheter:** Utmerkede mellommenneskelige ferdigheter, overtalelse, og målrettet.

Kundeserviceansvarlig eller support

- **Oppgaver:** Håndterer kundehenvendelser, løser problemer og sørger for kundetilfredshet.
- **Ferdigheter:** Tålmodighet, kommunikasjonsevner, og evne til å håndtere konflikter.

HR-ansvarlig (Human Resources), personalansvarlig

- **Oppgaver:** Ansvarlig for rekruttering, ansettelser, ansattes velvære og utviklingsprogrammer.
- **Ferdigheter:** God på mellommenneskelig kommunikasjon, organisering, og empati.

IT-ansvarlig

- **Oppgaver:** Styrer bedriftens teknologiinfrastruktur, inkludert nettsted, databaser og teknisk støtte.
- **Ferdigheter:** Teknisk kunnskap, problemløsning og evne til å holde seg oppdatert med teknologiske trender.

Forsknings- og utviklingsansvarlig (R&D – Research and Development)

- **Oppgaver:** Utforsker nye ideer og teknologier for å forbedre produktet eller utvikle nye produkter
- **Ferdigheter:** Innovativ, forskningsorientert, og godt fundament i vitenskapelige metoder.