

# Fri agent planen fra frieagenter.Net

Print ud og udfyld. Kommenteret udgave findes i bogen Frie Agenter.

## IDE OG BEHOV

- Beskriv din idé og hvem den henvender sig til

.....

.....

.....

- Hvilke behov vil du dække hos dine kunder ?

.....

.....

.....

## HVAD ER DIT MÅL

- Hvilke mål har du for din beskæftigelse?

.....

.....

.....

- Hvad er dine personlige mål?

.....

.....

.....

**PERSONLIG BAGGRUND**

- Uddannelser

.....  
.....  
.....

- Relevante erfaringer

.....  
.....  
.....

- Opsparing/økonomi

.....  
.....  
.....

- Helbred

.....  
.....  
.....

- Kendskab til branchen/ydelsen

.....  
.....  
.....

- Hvad er dine stærke sider i forhold til en fri agent tilværelse

.....

.....  
.....

- Hvad er dine svage sider i forhold til en fri agent tilværelse

.....  
.....  
.....

Hvad vil du tilbyde...

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

...og hvad har du lyst til at lave

1. ....
2. ....
3. ....
4. ....

Og hvor overlapper disse ting hinanden – hvis ikke, så prøv igen...

**DINE KUNDER**

- Hvem er dine aktuelle kunder

.....  
.....  
.....

- Hvem kan blive dine kunder

.....

.....

.....

- På hvilke betingelser handler du med dem på

.....

.....

.....

Dine konkurrenter

- Beskriv dine konkurrenter, deres størrelse og placering på arbejdsmarkedet. Hvad er deres særpræg. Hvad er deres priser. Hvad er kundernes opfattelse af dem.

.....

.....

.....

- Hvem af dem ville du kunne samarbejde med.

.....

.....

.....

**MARKEDSUNDERSØGELSER**

- Hvad viser dine markedsundersøgelser

.....

.....

.....

- Er dit marked under forandring, og i så fald hvor er det på vej hen

.....

.....

.....

- Hvad er din placering på dette marked

.....

.....

.....

**ELEVATORTALEN**

- Beskriv på 4-5 linier præcis hvad du ønsker, dine kunder skal købe af dig, og hvorfor det vil gavne dem.

.....

.....

.....

.....

**MARKEDSFØRING**

- Hvordan vil du gøre dig synlig på dit marked

.....

.....

.....

- Hvilke markedsføringsmetoder vil du konkret bruge – og overfor hvem, hvornår og i hvilken rækkefølge

.....

.....

.....

**NETVÆRK**

- Hvem er i dit netværk

.....  
.....  
.....

- Hvad mangler du

.....  
.....  
.....

- Hvem kan du have glæde af at kende

.....  
.....  
.....

- Hvem kan have glæde af at kende dig

.....  
.....  
.....

**SELVSTÆNDIG ELLER LØNMODTAGER**

- Hvilken status vil du have overfor skattemyndigheder og a-kasse, og hvorfor

.....  
.....  
.....

- Hvilken selskabsform vil du etablere

.....  
.....  
.....

**FORSIKRINGER**

- Hvilke forsikringer vil du tegne

.....  
.....  
.....

- Skal du stå i a-kasse

.....  
.....  
.....

**ADMINISTRATION**

- Hvilke administrative opgaver forudser du, at du kan få.

.....  
.....  
.....

- Hvem skal løse dem ?

.....  
.....  
.....

### HVAD KOSTER DU

- Timebetaling

.....

- Dagspris

.....

- Opgavebetaling

.....

- Tilbudsgivning

.....

### RAMMEN OM DIT FRI AGENT LIV

- Arbejde hjemme

.....

- Arbejde ude

.....

- Familiens rolle i beskæftigelsen

.....

.....

.....

- Familiens holdning til beskæftigelsen

.....

.....

.....



## ETABLERINGSBUDGET

- Hvilke udgifter forventer du at få til etablering.

.....

.....

.....

- Hvilke investeringer vil du vælge at foretage inden for det første år

.....

.....

.....

- I hvilken rækkefølge skal de foretages

.....

.....

.....

- Hvordan vil du finansiere startfasen

.....

.....

.....

- Hvor meget vil du trække ud til privatforbrug

.....

.....

.....

**RISIKOMOMENTER:**

- Hvad kan forhindre dig i at gennemføre din plan

.....  
.....  
.....

- Hvilke ydre årsager

.....  
.....  
.....

- Hvilke barrierer i dig selv

.....  
.....  
.....

- Hvordan kan du forebygge det

.....  
.....  
.....

**HVAD ER DIT MÅL OM TRE ÅR**

- Hvordan arbejder du

.....  
.....  
.....

- Hvem er blevet dine kunder

.....

.....

.....

- Hvem samarbejder du med

.....

.....

.....

- Hvilke opgaver har du givet videre til andre

.....

.....

.....

- Hvor meget tjener du

.....

.....

.....

- Hvilket netværk har du fået etableret

.....

.....

.....

**EFTERFØLGENDE JUSTERINGER HVERT ÅR:**

- Hvilke fokusområder vil du satse på i det næste år

.....  
.....  
.....

- Hvordan vil du håndtere din virksomheds (eventuelle) vækst

.....  
.....  
.....

- Hvor vil du styrke dit netværk

.....  
.....  
.....

- Hvordan vil du sørge for kompetenceudvikling

.....  
.....  
.....

**SPARRINGSPARTNER**

- Muligheder:

.....  
.....  
.....

Det vil være en udpræget fordel at sparre om denne plan med en, der vil dig det godt, men som samtidig også kan være kritisk overfor det, du har skrevet ned. Lad din sparringspartner se det hele igennem for at bedømme – og give sparring på - om dette er realistisk, handlingsrettet og tilstrækkelig konkret til at handle ud fra. Tag planen frem engang imellem og revider ud fra dine nye erfaringer og kontakter. Hvis du vedligeholder planen og laver en kritisk revision af den hvert halve år, kan den blive et godt styringsredskab.

.....  
Underskrift

Navn:

.....  
Adresse:

.....  
Firmanavn:

Skriv fri agent planen under og lad også din sparringspartner gøre det. Det bliver mere forpligtende, og du kommer til at tage det mere alvorligt, hvis du tegner kontrakt med dig selv på denne måde.

Samtidig giver det dig også en mulighed for at tænke over et eventuelt firmanavn og dermed også en hjemmesideadresse. Husk at bestille den, før andre har snuppet domænet.

- Egne kommentarer:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....