

UPPDRAGSBESKRIVNING NYTT FÖRETAG

Steg I - Starta eget-rådgivning

Nytt företag är ett program uppdelat i tre steg som syftar till att stödja en kund från affärsidé till företagsstart och efterföljande coachning under uppstartsfasen.

Målgrupp

Målgruppen är Trygghetsstiftelsens kunder som har planer på att starta eget företag eller som vill utveckla ett befintligt företag.

Trygghetsstiftelsens kunder kommer från statliga myndigheter och organisationer anslutna till det statliga avtalsområdet. Våra kunder har varierad bakgrund både vad gäller utbildning och yrken. Många har akademisk utbildning och en stor andel är disputerade forskare från universitet och högskolor.

Syfte

Nytt företag Steg 1 – Starta eget-rådgivning syftar till att göra en initial bedömning av kundens affärsidé. Såväl kundens förutsättningar som företagare och affärsidéns långsiktiga lönsamhet ska bedömas.

Genomförande

Konsulten ska utföra uppdraget utifrån den beställning som rådgivaren har gjort på Mina sidor konsult och som grundar sig på kundens förutsättningar och behov.

Konsulterna har förhållandevis stor frihet i hur tjänsten ska utformas inom de ramar som sätts av Trygghetsstiftelsens beställning av tjänst, omfattning och inriktning samt kundens förutsättningar och behov. Konsulten kan i samarbete med kunden avgöra vilka aktiviteter som på bästa sätt stödjer kunden att följa sin handlingsplan för att så fort som möjligt nå sitt uppsatta mål.

Följande riktlinjer gäller om inget annat framgår av beställningen eller efter avstämning med ansvarig rådgivare:

- Konsulten ansvarar för att kontakta kunden och boka in alla coachningsmöten med kund. Kontakten med kund ska ske snarast möjligt och ett första möte förväntas ske inom 14 dagar.
- Konsulten ska ha regelbundna möten med kund och följa upp hur det går för kunden under hela uppdragets gång.
- Coachningsuppdraget ska genomföras så intensivt som möjligt utifrån kundens förutsättningar och behov.
- Trygghetsstiftelsen rekommenderar att konsulten bokar coachningsmöte med kund på en timme per möte. Vid behov eller om Trygghetsstiftelsen beställer det kan ett coachningsmöte med kund sträcka sig till maximalt två timmar per möte.

- En coachningstimme innebär totalt 60 minuter varav 50 minuter ska användas tillsammans med kund och resterande tid till att boka möte med kunden och dokumentera mötet.
- Coachningsmöten ska i första hand vara fysiska möten. Coachningen kan även genomföras genom digitala möten om det framgår av beställningen eller efter avstämning med ansvarig rådgivare.

Som konsult hos Trygghetsstiftelsen ska man hjälpa kunden genom att tydliggöra vilket stöd hen kan få från Mina sidor kund.

I uppdraget ingår att stödja kunden att formulera en handlingsplan för sin starta eget-process. Trygghetsstiftelsen har en mall för handlingsplan som är tillgänglig för våra kunder via Mina sidor Kund. Handlingsplanen har flera syften:

- Beskriva kundens mål och tidplan.
- Underlag för kunden att planera och bedöma sin väg fram till nytt jobb eller annan lösning.
- Bidra till tydligare process och planering för kunden när coachuppdraget är klart.
- Återkoppling till rådgivaren om kundens planering.
- Beslutsunderlag vid olika insatser och stöd.
- Beslutsunderlag för eventuell tjänstledighet under uppsägningstiden.

Gemensamt uppföljningsmöte med rådgivare, konsult och kund kan genomföras vid behov.

Trygghetsstiftelsens profil och logotyp ska användas i eventuellt presentationsmaterial vid coachningstillfällen, alternativt ingen logga alls.

Konsulterna som har uppdrag från Trygghetsstiftelsen får gärna ta kontakt med rådgivare eller konsultansvarig på Trygghetsstiftelsen med frågor, idéer, synpunkter eller för att diskutera ett kundärende.

Resultat

Kunden får insikt om såväl sin affärsidé och marknadsförutsättningar som sina personliga förutsättningar som företagare. Starta eget-konsulten gör en bedömning och lämnar rekommendation till rådgivaren och kunden. Rekommendationen innebär antingen fortsatt rådgivning inom Nytt företag Steg 2 – Företagsutveckling eller att kunden inte går vidare till nästa steg.

Rådgivaren får nödvändiga beslutsunderlag för att besluta om kunden går vidare till Nytt företag steg 2 – Företagsutveckling eller inte.

Rapportering

Konsulten ska efter varje kundmöte rapportera om uppdragets status till Trygghetsstiftelsens via Loggboken på Mina sidor konsult.

Konsulten ska vid behov även kontakta ansvarig rådgivare på Trygghetsstiftelsen via telefon eller e-post om informationen eller frågan är mer brådskande, exempelvis om kunden är missnöjd, vill avbryta coachningen eller att det har uppstått nya behov.

Konsulten ansvarar för att snarast informera ansvarig rådgivare på Trygghetsstiftelsen om en kund återkommande uteblir från bokade möten.

Konsulten rapporterar till Trygghetsstiftelsen vid olyckshändelse, skada av kunds tillhörigheter eller liknande incident.

När varje uppdrag avslutas ska konsulten skriva en slutrapport inom 14 dagar via Mina sidor konsult. I slutrapporten efter Nytt företag Steg 1 – Starta eget-rådgivning lämnar starta eget-konsulten en bedömning av kundens affärsidé och förutsättningar samt rekommendation. Starta eget-konsulten ger kunden muntlig återkoppling.

Slutrapporten ska innehålla:

- Beskrivning av affärsidé och kundens nuvarande situation.
- Initial bedömning av affärsidé och marknadsförutsättningar.
- Initial bedömning av kundens förutsättningar samt motivation till att driva eget företag.
- Sammanfattning och rekommendation till rådgivaren om fortsättning till Nytt företag Steg 2 – Företagsutveckling eller inte.

Kvalitetsutvärdering av uppdraget

Trygghetsstiftelsen genomför kontinuerligt kvalitetsundersökningar av alla uppdrag. Varje slutrapport från konsult genererar automatiskt ett utskick med utvärdering till kunden.

Resultat av utvärderingar återkopplas regelbundet till leverantörer och konsulter.

Ska-krav för genomförande av uppdraget

- Eftergymnasial utbildning.
- Minst sju års arbetslivserfarenhet.
- Förmåga att ge kunskap och perspektiv på såväl den marknadsmässiga, ekonomiska och sociala som den personliga aspekten av vad det innebär att driva ett företag.
- Förmåga att entusiasmera, utmana och att driva processer framåt.
- Flerårig erfarenhet av affärsprocesser och att driva företag.
- Flerårig erfarenhet av bedömningar av affärsidéer och affärsplaner .
- God kännedom om arbetsmarknaden och det lokala näringslivet.
- Starta eget-rådgivaren håller sig kontinuerligt uppdaterad om processer kring företagande, olika företagsformer, lagstiftning, branschkunskap och aktuell arbetsmarknad.

Steg 2 – Företagsutveckling

Målgrupp

Målgruppen är Trygghetsstiftelsens kunder som är inriktade på att starta eget företag och som har genomfört Nytt företag steg 1 – Starta eget-rådgivning med godkänd bedömning av Trygghetsstiftelsens rådgivare.

Trygghetsstiftelsens kunder kommer från statliga myndigheter och organisationer anslutna till det statliga avtalsområdet. Våra kunder har varierad bakgrund både vad gäller utbildning och yrken. Många har akademisk utbildning och en stor andel är disputerade forskare från universitet och högskolor.

Syfte

Kunden ska få tillräckliga kunskaper och de beslutsunderlag som behövs för att hen ska kunna göra ett väl grundat beslut om att starta eget företag eller inte. Kunden ska få stöd i att utveckla företagsidén, affärsplan och tillgodogöra sig de verktyg som behövs för att kunna starta och driva företag. Perspektiven på kundens förutsättningar för eget företagande utgår från såväl marknadsmässiga och ekonomiska som sociala och personliga.

Rådgivaren får nödvändiga beslutsunderlag för att kunna besluta om att kunden får starta eget företag med stöd från Trygghetsstiftelsen.

Genomförande

Konsulten ska utföra uppdraget utifrån den beställning som rådgivaren har gjort på Mina sidor konsult och som grundar sig på kundens förutsättningar och behov.

Konsulterna har förhållandevis stor frihet i hur tjänsten ska utformas inom de ramar som sätts av Trygghetsstiftelsens beställning av tjänst, omfattning och inriktning samt kundens förutsättningar och behov. Konsulten kan i samarbete med kunden avgöra vilka aktiviteter som på bästa sätt stödjer kunden att följa sin handlingsplan för att så fort som möjligt nå sitt uppsatta mål.

Följande riktlinjer gäller om inget annat framgår av beställningen eller efter avstämning med ansvarig rådgivare:

- Konsulten ansvarar för att kontakta kunden och boka in alla coachningsmöten med kund. Kontakten med kund ska ske snarast möjligt och ett första möte förväntas ske inom 14 dagar.
- Konsulten ska ha regelbundna möten med kund och följa upp hur det går för kunden under hela uppdragets gång.
- Coachningsuppdraget ska genomföras så intensivt som möjligt utifrån kundens förutsättningar och behov.
- Trygghetsstiftelsen rekommenderar att konsulten bokar coachningsmöte med kund på en timme per möte. Vid behov eller om Trygghetsstiftelsen beställer det kan ett coachningsmöte med kund sträcka sig till maximalt två timmar per möte.
- En coachningstimme innebär totalt 60 minuter varav 50 minuter ska användas tillsammans med kund och resterande tid till att boka möte med kunden och dokumentera mötet.
- Coachningsmöten ska i första hand vara fysiska möten. Coachningen kan även genomföras genom digitala möten om det framgår av beställningen eller efter avstämning med ansvarig rådgivare.

Under Steg 2 – Företagsutveckling gör kunden en marknadsundersökning som bland annat innefattar konkurrensanalys, marknadsandelar samt utredning om det krävs tillstånd för verksamheten. Kunden ska arbeta fram ett underlag rörande startkapitalbehov och finansieringsmöjligheter. Kunden ska även upprätta en resultat- och likviditetsbudget för de första två verksamhetsåren. Kunden ges en översiktlig orientering i marknadsföring, försäljning och bolagsformer.

Affärsplanen ska minst innehålla följande områden:

- Beskrivning av affärsidé
- Omvärlds- och konkurrensanalys
- Finansiering och budget

Steg 2 – Företagsutveckling kan kompletteras med seminarium hos Trygghetsstiftelsen eller extern aktör.

Resultatet av Steg 2 – Företagsutveckling diskuteras vid ett trepartsmöte mellan kund, starta eget-konsult och rådgivare. Inför trepartsmötet förbereder Starta eget-konsulten kunden på att hålla en muntlig slutpresentation kring sin affärsidé på cirka 15 minuter.

Längden på rådgivningen är i normalfallet 10 timmar. Vid ytterligare behov görs avstämning med rådgivaren.

Som konsult hos Trygghetsstiftelsen ska man hjälpa kunden genom att tydliggöra vilket stöd hen kan få från Mina sidor kund.

I uppdraget ingår att stödja kunden att formulera en handlingsplan för sin starta eget-process. Trygghetsstiftelsen har en mall för handlingsplan som är tillgänglig för våra kunder via Mina sidor Kund. Handlingsplanen har flera syften:

- Beskriva kundens mål och tidplan.

- Underlag för kunden att planera och bedöma sin väg fram till nytt jobb eller annan lösning.
- Bidra till tydligare process och planering för kunden när coachuppdraget är klart.
- Återkoppling till rådgivaren om kundens planering.
- Beslutsunderlag vid olika insatser och stöd.
- Beslutsunderlag för eventuell tjänstledighet under uppsägningstiden.

Gemensamt uppföljningsmöte med rådgivare, konsult och kund kan genomföras vid behov.

Trygghetsstiftelsens profil och logotyp ska användas i eventuellt presentationsmaterial vid coachningstillfällen, alternativt ingen logga alls.

Konsulterna som har uppdrag från Trygghetsstiftelsen får gärna ta kontakt med rådgivare eller konsultansvarig på Trygghetsstiftelsen med frågor, idéer, synpunkter eller för att diskutera ett kundärende.

Resultat

Kunden har fått tillräckliga kunskaper och beslutsunderlag för att fatta ett väl grundat beslut om att starta eget eller inte. Starta eget-konsulten lämnar sin bedömning och rekommendation till rådgivaren och kunden inför en eventuell företagsstart, Nytt företag Steg 3 – Företagscoachning. Rådgivaren får nödvändiga beslutsunderlag för att kunna besluta om kunden får stöd från Trygghetsstiftelsen för att starta eget företag.

Rapportering

Konsulten ska efter varje kundmöte rapportera om uppdragets status till Trygghetsstiftelsen via Loggboken på Mina sidor konsult.

Konsulten ska vid behov även kontakta ansvarig rådgivare på Trygghetsstiftelsen via telefon eller e-post om informationen eller frågan är mer brådskande. Det kan handla om att kunden är missnöjd, vill avbryta coachningen eller att det tillkommer nya behov.

Konsulten ansvarar för att snarast informera ansvarig rådgivare på Trygghetsstiftelsen om en kund återkommande uteblir från bokade möten.

Konsulten rapporterar till Trygghetsstiftelsen vid olyckshändelse, skada av kunds tillhörigheter eller liknande incident.

När varje uppdrag avslutas ska konsulten skriva en slutrapport inom 14 dagar via Mina sidor konsult. I slutrapporten efter Nytt företag Steg 2 – Företagsutveckling lämnar starta eget-konsulten en bedömning av kundens affärsidé och förutsättningar tillsammans med en sammanfattning och rekommendation. Starta eget-konsulten ger kunden muntlig återkoppling.

Slutrapporten ska innehålla:

- Beskrivning av affärsidé och kundens nuvarande situation.
- Slutlig bedömning av affärsidé och marknadsförutsättningar.
- Slutlig bedömning av kundens förutsättningar samt motivation till att driva eget företag.
- Sammanfattning och rekommendation till rådgivaren om eventuell företagsstart.

Kompletterande rapportering sker muntligt vid 3-partsmöte.

Kvalitetsutvärdering av uppdraget

Trygghetsstiftelsen genomför kontinuerligt kvalitetsundersökningar av alla uppdrag. Varje slutrapport från konsult genererar automatiskt ett utskick med utvärdering till kunden.

Resultat av utvärderingar återkopplas regelbundet till leverantörer och konsulter.

Ska-krav för genomförande av uppdraget

- Eftergymnasial utbildning.
- Minst sju års arbetslivserfarenhet.
- Förmåga att ge kunskap och perspektiv på såväl den marknadsmässiga, ekonomiska och sociala som den personliga aspekten av vad det innebär att driva ett företag.
- Förmåga att entusiasmera, utmana och att driva processer framåt.
- Flerårig erfarenhet av affärsprocesser och att driva företag.
- Flerårig erfarenhet av bedömningar av affärsidéer och affärsplaner.
- God kännedom om arbetsmarknaden och det lokala näringslivet.
- Starta eget-rådgivaren håller sig kontinuerligt uppdaterad om processer kring företagande, olika företagsformer, lagstiftning, branschkunskap och aktuell arbetsmarknad.

Steg 3 – Företagscoachning

Målgrupp

Målgruppen är Trygghetsstiftelsens kunder där beslut om start av företag är taget och kunden har genomfört Nytt företag steg 2 – Företagsutveckling.

Trygghetsstiftelsens kunder kommer från statliga myndigheter och organisationer anslutna till det statliga avtalsområdet. Våra kunder har varierad bakgrund både vad gäller utbildning och yrken. Många har akademisk utbildning och en stor andel är disputerade forskare från universitet och högskolor.

Syfte

Kunden ska få stöd i att utveckla sin förmåga att agera självständigt i sitt företagande vilket uppnås genom att starta eget-konsulten:

- Stödjer och driver på företagsprocessen så att kundens affärsplan följs.
- Hjälper kunden att använda och utöka sitt nätverk på ett effektivt sätt.
- Stödjer och driver på i samband med kundkontakter, marknadsföring och försäljning.
- Ger nya infallsvinklar om kundens resultat dröjer.
- Coachar kunden i sin process för att så snart som möjligt komma igång med företagandet och att få intäkter.
- Uppmärksammar kunden på områden som eventuellt behöver extra fokus.

Genomförande

Konsulten ska utföra uppdraget utifrån den beställning som rådgivaren har gjort på Mina sidor konsult och som grundar sig på kundens förutsättningar och behov.

Konsulterna har förhållandevis stor frihet i hur tjänsten ska utformas inom de ramar som sätts av Trygghetsstiftelsens beställning av tjänst, omfattning och inriktning samt kundens förutsättningar och behov. Konsulten kan i samarbete med kunden avgöra vilka aktiviteter som på bästa sätt stödjer kunden att följa sin handlingsplan för att så fort som möjligt nå sitt uppsatta mål.

Följande riktlinjer gäller om inget annat framgår av beställningen eller efter avstämning med ansvarig rådgivare:

- Konsulten ansvarar för att kontakta kunden och boka in alla coachningsmöten med kund. Kontakten med kund ska ske snarast möjligt och ett första möte med kund förväntas ske inom 14 dagar.
- Konsulten ska ha regelbundna möten med kund och följa upp hur det går för kunden under hela uppdragets gång.
- Coachningsuppdraget ska genomföras så intensivt som möjligt utifrån kundens förutsättningar och behov.
- Trygghetsstiftelsen rekommenderar att konsulten bokar coachmöte med kund på en timme per möte. Vid behov eller om Trygghetsstiftelsen beställer det kan ett coachmöte med kund sträcka sig till maximalt två timmar per möte.
- En coachningstimme innebär totalt 60 minuter varav 50 minuter ska användas tillsammans med kund och resterande tid till att boka möte med kunden och dokumentera mötet.
- Coachningsmöten ska i första hand vara fysiska möten. Coachningen kan även genomföras genom digitala möten om det framgår av beställningen eller efter avstämning med ansvarig rådgivare.

Under Steg 3 – Företagscoachning görs regelbundna uppföljningar med kund och kan kompletteras med stöd från andra aktörer, till exempel Nyföretagarcentrum eller genom eventuell kompetensutveckling.

Längden på Steg 3 - Företagsutveckling är i normalfallet tio timmar. Vid ytterligare behov görs avstämning med rådgivaren.

Som konsult hos Trygghetsstiftelsen ska man hjälpa kunden genom att tydliggöra vilket stöd hen kan få från Mina sidor kund.

I uppdraget ingår att stödja kunden att formulera en handlingsplan för sin starta eget-process. Trygghetsstiftelsen har en handlingsplan som är tillgänglig för våra kunder via Mina sidor Kund. Handlingsplanen har flera syften:

- Beskriva kundens mål och tidplan.
- Underlag för kunden att planera och bedöma sin väg fram till nytt jobb eller annan lösning.
- Bidra till tydligare process och planering för kunden när coachuppdraget är klart.
- Återkoppling till rådgivaren om kundens planering.
- Beslutsunderlag vid olika insatser och stöd.
- Beslutsunderlag för eventuell tjänstledighet under uppsägningstiden.

Gemensamt uppföljningsmöte med rådgivare, konsult och kund kan genomföras vid behov.

Trygghetsstiftelsens profil och logotyp ska användas i eventuellt presentationsmaterial vid coachningstillfällen, alternativt ingen logga alls.

Konsulterna som har uppdrag från Trygghetsstiftelsen får gärna ta kontakt med rådgivare eller konsultansvarig på Trygghetsstiftelsen med frågor, idéer, synpunkter eller för att diskutera ett kundärende.

Resultat

Kunden driver självständigt sitt företag.

Rapportering

Konsulten ska efter varje kundmöte rapportera om uppdragets status till Trygghetsstiftelsens via Loggboken på Mina sidor konsult.

Konsulten ska vid behov även kontakta ansvarig rådgivare på Trygghetsstiftelsen via telefon eller e-post om informationen eller frågan är mer brådskande. Det kan handla om att kunden är missnöjd, vill avbryta coachningen eller att det tillkommer nya behov.

Konsulten ansvarar för att snarast informera ansvarig rådgivare på Trygghetsstiftelsen om en kund återkommande uteblir från bokade möten.

Konsulten rapporterar till Trygghetsstiftelsen vid olyckshändelse, skada av kunds tillhörigheter eller liknande incident.

När varje uppdrag avslutas ska konsulten skriva en slutrapport inom 14 dagar via Mina sidor konsult. Slutrapport för Nytt företag Steg 3 – Företagsutveckling ska lämnas sex månader efter kundens företagsstart och den ska innehålla en bedömning av företaget utveckling och om kunden bedöms kunna försörja sig på företaget eller inte. Starta eget-konsulten ger kunden muntlig återkoppling.

Kvalitetsutvärdering av uppdraget

Trygghetsstiftelsen genomför kontinuerligt kvalitetsundersökningar av alla uppdrag. Varje slutrapport från konsult genererar automatiskt ett utskick med utvärdering till kunden.

Resultat av utvärderingar återkopplas regelbundet till leverantörer och konsulter.

Ska-krav för genomförande av uppdraget

- Eftergymnasial utbildning.
- Minst sju års arbetslivserfarenhet.
- Förmåga att ge kunskap och perspektiv på såväl den marknadsmässiga, ekonomiska och sociala, som den personliga aspekten av vad det innebär att driva ett företag.
- Förmåga att entusiasmera, utmana och att driva processer framåt.
- Flerårig erfarenhet av affärsprocesser och att driva företag.
- Flerårig erfarenhet av bedömningar av affärsidéer och affärsplaner .
- God kännedom om arbetsmarknaden och det lokala näringslivet.
- Starta eget-rådgivaren håller sig kontinuerligt uppdaterad om processer kring företagande, olika företagsformer, lagstiftning, branschkunskap och aktuell arbetsmarknad.