

2. udgave
APRIL 2021

SIM

STARTUP MAGAZINE

SpaceX

Mission til Mars

Christian Bertelsen

Iværksætter i Monaco på
godt og ondt



PLUS

8 Apple
produkt-
flops

Lev i fred med dig selv.
Få en professionel til at skrive
din **forretningsplan**.



**STARTUP
CONSULTING**

kontakt@startupconsulting.dk
+45 93 94 66 50
www.startupconsulting.dk

Assersbølgård



Konferencer og møder
Teambuilding
Firmafester
Private fester
Mere end 40 sjove aktiviteter
www.assersbølgård.dk

INDHOLD

INTERVIEWS

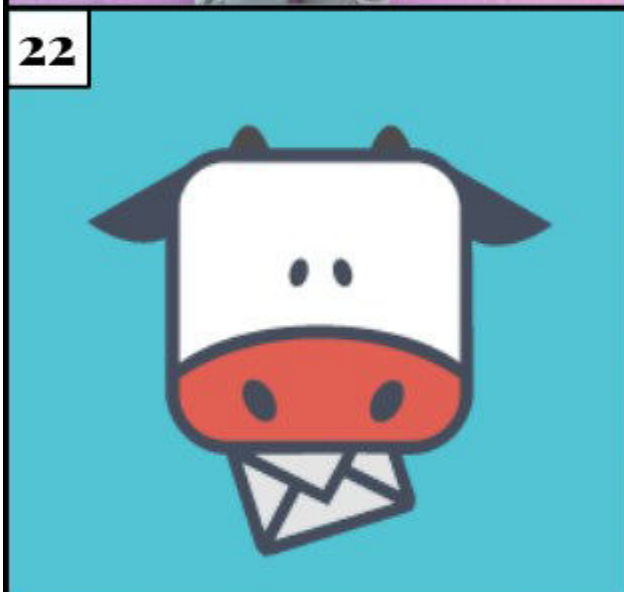
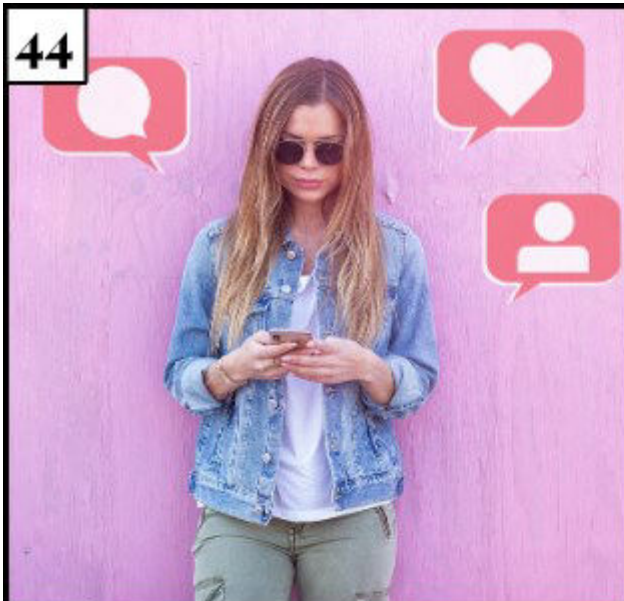
- 56 Christian Bertelsen:**
Iværksætteri i Monaco på godt og ondt

VIRKSOMHEDER

- 8 SpaceX:**
Mission til Mars

GUIDES

- 16 Man kan også drukne i succes!**
- 18 Beslutningsprocessen af udvælgelsen af dine markedsføringskanaler**
- 30 Netværkstips til iværksætteren**
- 32 5 grunde til at genbrugt IT er det bedre alternativ**
- 40 Kobl af, når du holder fri**
- 44 Mega guide: Danske influencers - Find det rette match til din virksomheds influencer marketing**



INDHOLD

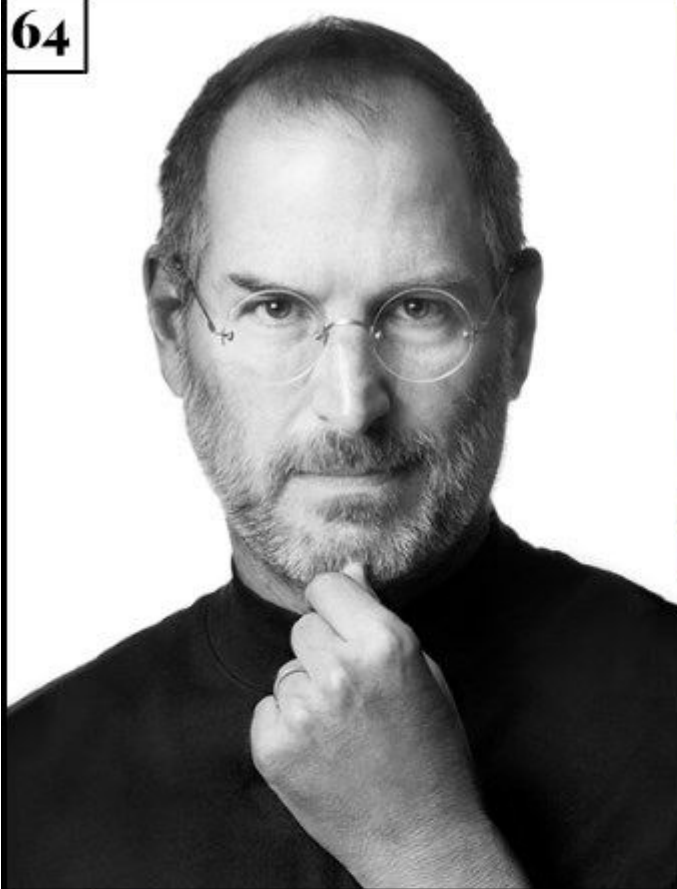
UNDERHOLDNING

- 26 8 Apple produktflops
- 36 15 retro annoncer, der ikke ville gå i vore dage
- 52 16 forfærdelige gamle produktidéer
- 64 Interessante fakta om 10 af de mest berømte iværksættere
- 72 Kunder fra helvede

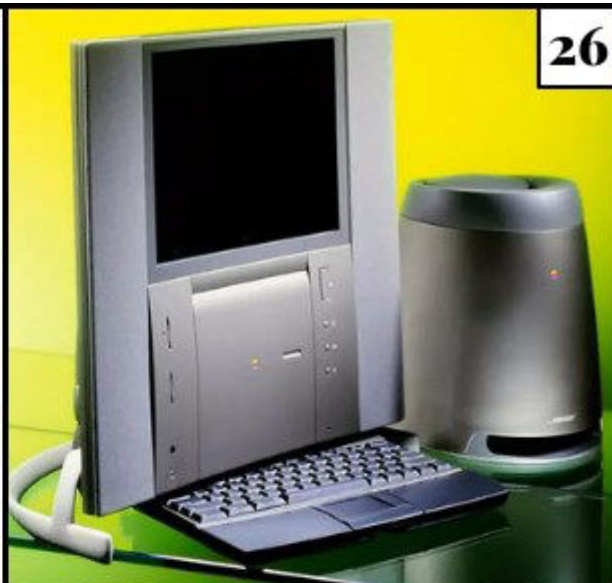
ANMELDELSER

- 22 Moosend

64



26



52



36



Watch "Soldiers of Seven-
Up" every Sunday, 7p
on 7up TV.

Small
bottles
are sold
in
select
markets
only.

Why we have the youngest customers in the business

"This young man is 11 months old—and he isn't our youngest customer by any means. For 7-Up is so pure, so wholesome, you can even give it to babies and feel good about it. Look at the back of a 7-Up bottle. Notice that all our ingredients are listed. (That's not required of soft drinks, you know—but we're proud to do it and we think you're pleased that we do.) By the way, Mom, when it comes to toddlers—if they like to be excited to drink their milk, try this: Add 7-Up to the milk in equal parts, pouring the 7-Up gently into the milk. It's a wholesome combination—and it works! Make 7-Up your family drink. You like it... it likes you!"

Nothing does it like Seven-Up!

72





SpaceX: Mission til Mars

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine
Billeder: SpaceX

SpaceX, hvis officielle navn er Space Exploration Technologies, er rigmanden, Elon Musk's, projekt, hvis største mission er at kolonisere Mars i nærmeste fremtid.

Etablering

I 2001 startede Elon Musk et projekt, Mars Oasis, der havde det formål at lave eksperimenter med at gro planter og lave drivhuse på planeten Mars.

I forbindelse med projektet tog Musk en tur til Rusland for at købe rumraketter, der var nødvendige for at realisere drømmen. Rakterne var for dyre, men på flyveturen hjem til USA indså han, at han var nødt til at sætte prisen ned på raketterne ved at stifte sit eget rumfartsselskab.

Da han nåede hjem, begyndte han at regne ud, hvor meget en raket kostede at bygge. Han fandt ud af, at hvis han selv byggede alt fra bunden af, så kunne han spare 85% af købsprisen på en færdigbygget rumraket.

Så i 2002 begyndte han at lede efter medarbejdere, der var skøre nok til at være med til at starte rumfartsselskabet. Der var ikke mange, der troede på projektet dengang, hvor man så det som skørt og

Trods alt fandt Musk sine første medarbejdere og mellem 2002 og 2005 samlede han 160 medarbejdere, mange af dem forskere, mens han også fandt et gammelt varehus i El Segundo, Californien, som han brugte som det første hovedkvarter for SpaceX.

De første raketter og kredsløbsflyvninger om jorden

Den første raket, som SpaceX udviklede, hed Falcon 1, et lille hint til Millennium Falcon fra Star Wars-filmene. Mellem 2006 og 2008 nåede rumfartsselskabet at lave 3 forsøg med raketten, men alle slog fejl. Men til stor forløsning for alle, der er med

Falcon 1

Højde:

22,25 m

Diameter:

1,7 m

Vægt:

33,23 ton

Nyttelast ved lavt

kredsløb:

470 kg.

Motor ved 1. fase

(affyring fra jorden):

1x Merlin

Motor ved 2. fase

(kredsløb):

1x Kestrel

Brændstof:

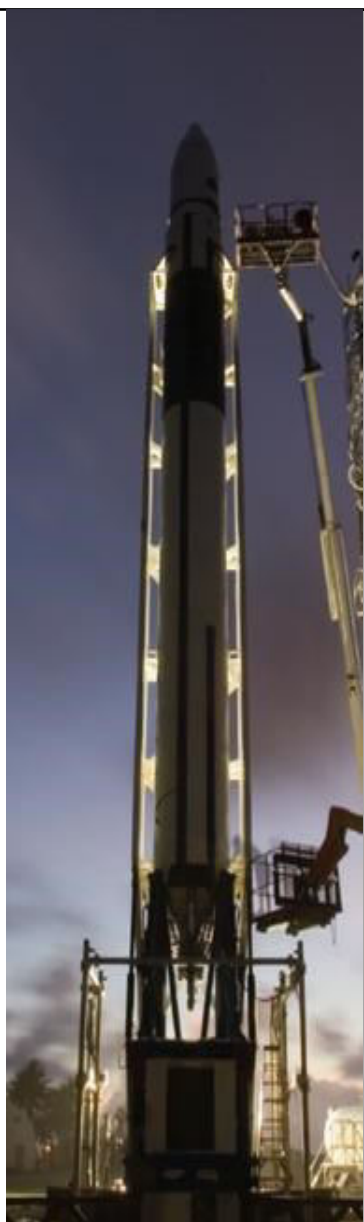
Kerosin og flydende ilt

Ydeevne:

343 KN

Pris pr. raket:

\$7 mio.



i projektet, lykkedes de i deres fjerde forsøg den 28. september 2008.

Det blev det første privatejede rumfartøj at nå kredsløb om jorden i rummet nogensinde. Falcon 1 kostede kun \$90 mio. at udvikle, mens pr. raket kun kostede \$7 mio., hvilket givet et kæmpe fald i omkostningerne af raketproduktion, der før var \$1 mia. pr. raket. En kæmpesejr for Elon Musk og hans medarbejdere på SpaceX.

Efter endnu et succesfuldt forsøg med Falcon 1, pensionerede Musk og SpaceX raketten og startede et nyt projekt: Falcon 9, der var og er en både større, kraftigere og mere avanceret raket end forløberen. Men vigtigst af alt, kan raketten genbruges. En genbrugelig rumraket var banebrydende, fordi alle andre raketter, der bruges af andre organisationer som NASA, altid var helt nye uden nogen form for genbrug.

De første kontrakter

December-måned 2008 meldte SpaceX og NASA sammen ud at de havde lavet en aftale om at SpaceX skulle begynde at levere fragt til det internationale rumstation, ISS, fra og med 2011.

Aftalen indebar, at SpaceX fik udviklingsmidler, der skulle bruges på Falcon 9 og dens rumfartøj, Dragon, samt betaling for de første kommercielle rumflyvninger.

Et kæmpe boost for SpaceX, der også fik vigtige udviklingspenge fra NASA i 2006,

9 men havde også været afhængige af

Musk's og andre, mindre investorers pengeindsprøjtninger.

Et vildt årti

Efter succesen med Falcon 1, fulgte der et

Falcon 9

Højde:

70 m

Diameter:

3,7 m

Vægt:

549 ton

Nyttelast ved

lavt kredsløb:

22.800 kg.

Nyttelast ved

geosynkront

kredsløb:

8.300 kg.

Nyttelast ved

rejse til Mars:

4.020 kg.

Motor ved 1. fa-

se (affyring fra

jorden):

9x Merlin 1D+

Motor ved 2. fa-

se (kredsløb):

1x Merlin 1D

Vacuum

Brændstof:

Kerosin og fly-

dende ilt

Ydeevne:

7607 KN

Pris pr. raket

(Ny):

\$62 mio.

Pris pr. raket

(Genbrugt):

\$50 mio.



turbulent og højst succesfuldt årti for SpaceX.

I midten af 2010 udførtes første testaffyringer med Falcon 9, mens SpaceX i slutningen af 2010 havde kapacitet til at bygge én raket hver tredje måned med 1.100 medarbejdere. December-måned samme år udførte rumfartsselskabet det første operationelle Falcon 9-opsendelse, hvor raketten blev sendt af sted i kredsløb om jorden med en testversion af Dragon-rumfartøjet.

I 2011 lavede rumfartsselskabet en aftale med NASA, der indebar at SpaceX skulle begynde at udvikle Dragon, så den kunne have astronauter med ombord. På samme tid blev genbrugeligheden af Falcon 9 udviklet yderligere. I 2013 blev de første tests med returneringerne af raketdelene og dermed blev genbrugsanvendeligheden af rumrakterne blev kickstartet.

Samme år udførte SpaceX den første kommercielle mission for en privat kunde og havde på samme tidspunkt 3.000 medarbejdere.

I 2014 sendte SpaceX en tilladelsesansøgning til et projekt ved navn Starlink. Starlink består af en konstellation af 4.425 satellitter, der skal sendes op af SpaceX selv og skal give internetadgang til steder, hvor der ellers ikke er adgang.

De følgende år handlede om udviklingen af genbrugsanvendeligheden af rakterne, færdigudviklingen af Dragon og ikke mindst Falcon Heavy, der er en forstærket

udgave af Falcon 9 med flere motorer.

Planlægningen af Falcon Heavy var langvarig. Allerede i 2005 blev det nævnt af Musk selv, som lovede en Falcontype, der havde meget mere ydeevne og dermed også nyttelast end Falcon 9. Men den ene udsættelse efter den anden ødelagde debuten for Falcon Heavy i løbet af mange år. Først i 2018 lykkedes det endelig SpaceX med deres første testaffyring med den mest kraftfulde raket i verden.

I 2016 udmeldte Elon Musk, at SpaceX ville udvikle et rumfartøj, der havde det specifikke formål at få last og mennesker til Mars. Efter mange års design med mange forskellige formater og navne lykkedes det SpaceX at beslutte sig over det endelige design og navn for rumfartøjet. Det blev til Starship, der med sit bygning af rustfrit stål ligner en retro udtænkt rumfartøj. I 2019 begyndte SpaceX at teste Starship-raketten.

De første mennesker sendt op i rummet af SpaceX

Til stor medieårvågenhed sendte et SpaceX-raket, en Falcon 9 med et Dragon-rumfartøj, de første mennesker, Doug Hurley og Bob Behnken, der begge er NASA-astronauter, til rummet. Destinationen var ISS, det internationale rumstation.

Det blev et stort resultat for det privatejede rumfartsselskab, der har store drømme om at sende mennesker ud i rummet og andre planeter.

Falcon 9 Heavy

Højde:

70 m

Diameter:

12,2 m

Vægt:

1.421 ton

Nyttelast ved

lavt kredsløb:

63.800 kg.

Nyttelast ved

geosynkront

kredsløb:

27.600 kg.

Nyttelast ved

rejse til Mars:

16.800 kg.

Motor ved 1. fase (affyring fra jorden):

9x Merlin 1D+ samt to boostere med 9x Merlin 1D+ hver

Motor ved 2. fase (kredsløb):

1x Merlin 1D

Vacuum

Brændstof:

Kerosin og flydende ilt

Ydeevne:

22819 KN

Pris pr. raket

(Ny):

\$150 mio.

Pris pr. raket

(Genbrugt):

\$90 mio.



Første stop: Månen

I 2017 meldte SpaceX ud, at det ville sende to rumturister ud til en tur rundt ud i rummet, rundt om månen og hjem igen. Det var planen, at det skulle ske i 2018 ved brug af Falcon Heavy-raketten og Dragon 2, der er næste generation af Dragon-linjen.

Initiativet, der var arrangeret og betalt af milliardæren, Yusaku Maezawa fra Japan, blev udskudt, da Falcon Heavy ikke var fuldt udviklet endnu og da SpaceX hellere så at Starship blev brugt til sådanne missioner.

Starship

Højde:

120 m

Diameter:

9 m

Vægt:

5.000 ton

Nyttelast ved

lavt kredsløb:

+100 ton

Motor ved 1. fase

(affyring fra

jorden):

28x Raptor

Motor ved 2.

fase (kredsløb):

6x Raptor

Brændstof:

Underkølet CH₄

og flydende ilt

Ydeevne:

72 MN

Pris pr. raket

(Genbrugt):

\$2 mio. (fastsat

mål)



Projektet blev udskudt på ubestemt tid, men 3. marts her i år meldte Maezawa ud, at han leder efter 8 andre passagerer, der skal med en tur rundt om månen i et projekt, der blev navngivet dearMoon.

Maezawa har personligt købt alle pladser hos SpaceX, mens alle på jorden havde mulighed for at ansøge om en plads til turen. Ansøgningsprocessen er pt. overstået og de udvalgte vil blive annonceret i slutningen af maj-måned 2021.

Med dearMoon-projektet, der efter planen skal udføres år 2023, vil SpaceX sende de første civile personer en tur rundt om månen.

Det er dog ikke kun private, der er interesseret i månen eller SpaceX i det sammenhæng. 16. april 2021 annoncerede NASA, at SpaceX havde vundet en kontrakt, der indebærer at astronauter sendes til månen for at lande der i 2024. SpaceX vandt over andre private rumfartsselskaber som Blue Origin, der ejes af den rigeste person i verden, Jeff Bezos.

NASA-kontrakten har det forbehold, at SpaceX kan sende Starship ud sikkert og kan udvikle og bygge et månelandingsfartøj. Starship-raketten er indtil videre blevet testet fire gange, alle med eksplosioner som resultat.

NASA's plan med måneprojektet, der hedder Artemis, er at lande den første kvinde og den første farvede person på månen, samt udforske månen mere end nogensinde før, mens erfaringerne på månen

SpaceX

SPACEX

Officiel navn:

Space Exploration Technologies Corp.

Branche:

Rumfart

Stifter:

Elon Musk

Grundlagt:

6. maj 2002

Hovedkvarter:

Hawthorne, Californien, USA



Direktør:

Elon Musk

Administrerende direktør:

Gwynne Shotwell

Ansatte:

9.500

Omsætning:

\$2 mia. (2019) (Ca. 12,3 mia. kr.)

Værdi:

\$74 mia. (Ca. 455 mia. kr.)

Ejerskabsforhold:

Elon Musk: 54% af aktierne

Andre investorer: 46%

Hjemmeside:

www.spacex.com

**Har du
supergode
indholdsidéer?**

SM
STARTUP MAGAZINE

kontakt@startupmagazine.dk



også vil bruges på fremtidige Marsmissioner.

Mission til Mars

At føre mennesker til Mars har i mange årtier været en science fiction-drøm, der er blevet filmatiseret og skrevet bøger om mange gange. Men vi ved, at en drøm uden en plan er bare et ønske. Det har Elon Musk ændret på i løbet af mange år lige fra starten i 2001, hvor han udtænkte og igangsatte Mars Oasis-projekt og med SpaceX, der med det specifikke mål om at sende mennesker til Mars og kolonisere den røde planet blev skabt.

De mere håndgribelige planer om at få mennesker på Mars begyndte i 2012, da SpaceX begyndte at udvikle Raptor-motorerne, der skulle erstatte rumfartssæl-

SpaceX's forestilling om et Starship-fartøj på månen med NASA-astronauter.

skabets første motorer til sine raketter, Merlin-linjen. I 2013 meldte Musk ud, at der var et rumfartøj, der blev navngivet Mars Colonial Transporter (MCT) og skulle sende mennesker til Mars, var i planlægningsfasen. Den blev så ændret et par gange, indtil SpaceX meldte ud at en bedre udgave af (MCT, Interplanetary Transport System, afløste MCT. SpaceX indså, at et rumfartøj, der kunne nå ud til Mars, også sagtens kunne sendes til andre planeter. Dermed navnet.

Det blev ændret endnu engang, hvor det endelige udgave blev til Starship med en affyringsraket, der kaldes for Super Heavy.

Med det specifikke formål at kunne lave
14 brændstof til Starship på Mars, skiftede

SpaceX det brændstof, der blev brugt til de forrige raketter, kerosin, der blev gjort ekstra brændbart med flydende ilt, til CH₄, også kendt som metan. Brugen af metan gør det muligt at lave brændstoffet på Mars, der er rig på nitrogen og CO₂, der sammen kan omdannes til metan og ilt.

De første meldinger fra Elon Musk, der skete i 2016, var ellers at SpaceX kunne sende de første fartøjer med mennesker til Mars i løbet af 2024 eller 2022, hvis de var heldige. Men Starship-eksplosionerne har udsat planlægningen i flere omgange. Indtil videre er månen den første destination, mens planerne for Mars er ændret lidt.

Den seneste plan indeholder mange raketter og fartøjer, der skal sendes i 2024 uden mennesker ombord. Disse fartøjer

skal sendes til Mars med provisioner til de første mennesker på planeten, udstyr til drivhusene og ikke mindst udstyr til et anlæg, der skal producere metan.

Først i 2026 vil de første tolv personer lande på Mars. Disse tolv skal udføre arbejde, der vil gøre det muligt at sende endnu flere personer til det røde planet, der i sidste ende skal være en beboelsesplanet for menneskeheden og et alternativ for jorden.

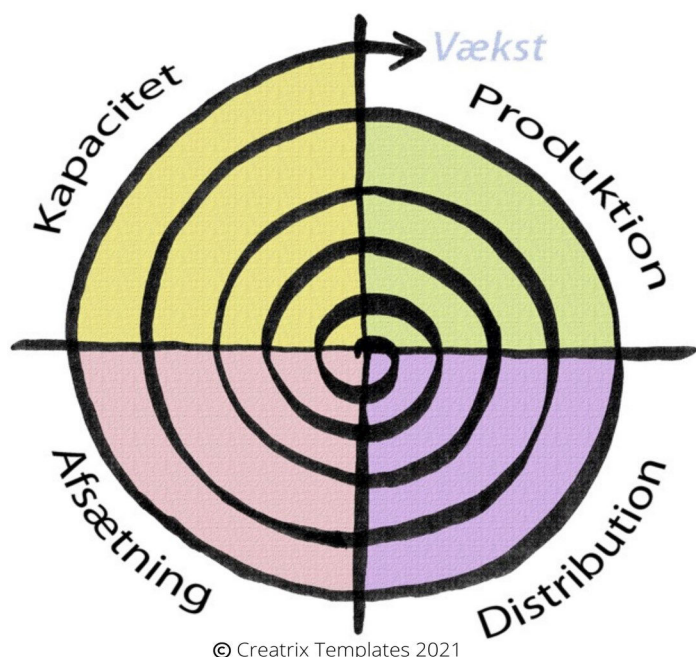
"Man vil gerne vågne op om morgenen og tænke, at fremtiden kommer til at være storartet. Og det er alt, hvad det at være et rumfarende art handler om. Det handler om at tro på fremtiden og tænke, at fremtiden vil være bedre end fortiden. Og jeg kan ikke tænke på noget bedre end at tage derud og rejse mellem stjernerne."

- Elon Musk



SpaceX' forestilling om en base på Mars.

Skalérbarhed



© Creatrix Templates 2021

Man kan også drukne i succes!

Tekst og billeder: Marina Mana Petersen,
Drømme-Virksomhed

...hvad gør du hvis din virksomhed pludselig bliver for sexet?

Når man starter en virksomhed, så bekymrer man sig oftest om man nu også er i stand til at skabe en fornuftig omsætning ... og det er selvfølgelig også rigtig vigtig! Men har du nogensinde tænkt over, at du faktisk også kan drukne i succes og at det kan være lidt af en katastrofe, hvis du ikke har en plan for, hvordan du vil håndtere det?

Prøv lige at tænke med ud af denne sti herDet går helt fantastisk, dine kunder elsker dit produkt og du bliver taget med på en bølge på de sociale medier der skaber en steppebrand af efterspørgsel! Fra jubelstorm til panik, for lige pludselig kan du ikke følge med efterspørgslen!

Du mangler varer, du har ikke tid til at tage telefonen, I kan ikke nå at svare kunderne på jeres sociale medier, produktionen kan ikke følge med, du kan ikke nå at betale regningerne, du har ikke tid til at finde ud af hvor du kan finde flere leverandører, du er løbet tør for råvarerja fortsæt selv tankerækken! Det er alt sammen parametre som kan sikre dig dårligt ry, shitstorms, sure kunder osv. - og så er du pludselig kendt for dårlig service, utroværdig markedsføring osv.

Sådan et scenarie er en af grundene til, at du bør tænke skalérbarhed med ind i din forretningsmodel. Du skal fremtidssikre din forretningsmodel ikke kun tænke i "worst case scenarios" men også i "best case" og tage højde for at du kan få stor succes. Her kan du bruge en såkaldt skalérbar plan, dvs. en plan for hvordan man håndterer virksomhedens vækst indenfor de fire parametre:

Kapaciteten - fx flere ansatte, mere lagerplads, flere råvarer, flere leverandører, partnerskaber

Produktionen - fx flere maskiner, flere udviklere, større lokaler, smartere tidsbesparende løsninger som digitalisering, optimering af processer osv.

Distributionen - fx nye distributionskanaler, nye geografiske markeder, digitalisering osv.

Afsætningen - fx nye forhandlere, nye salgskanaler, nye marketing-tiltag osv.

En god skalérbar løsning er i stand til at

løfte omsætningen uden at omkostningerne vokser proportionelt, ellers vil der ingen forretning være i at lade virksomheden blive større.

Dette kan fx gøres ved at optimere produktionen, outsource til andre, springe fordyrende mellemlid i distributionen over, sælge over Internettet, partnerskaber med større spillere på markedet osv. Et kritisk punkt for skalérbarhed er at finde løsninger, der hvor man selv bliver flaskehals og ens tid bliver den mest knappe ressource. Mange IT produkter sælges fx igennem partnere, som servicerer kunderne. Franchise løsninger som fx 7- eleven, McDonalds eller Matas kan også være en måde at gøre sin forretningsmodel skalérbar på. Eller du kan vælge den sociale model med at stifte et Kooperativ med flere ligeværdige medejere efterhånden som virksomheden udvikler sig.

Den lille virksomhed har også brug for en “too sexy” strategi!

Selvom du er en lille lokalt orienteret livsstilsvirksomhed, som egentlig ikke drømmer om at blive større, så er det stadig vigtigt at have en plan for hvordan man håndterer, hvis man pludselig bliver for sexet! For det kan også være en strategi, at kunne kommunikere en fin fortælling om at du har taget valg om kun at bruge den økologiske råvare når den er i sæson eller kun vil bruge håndplukkede særlige producenter, at du vil have tid til dine kernekunder osv. På den måde kan du signa-

lere du eksklusivitet, aktivt valg og omtanke i stedet for at ende i en shitstorm af sure kunder som beskylder dig for dårlig service.

Tænk over følgende spørgsmål:

- Hvor kunne din vækst og omsætning komme fra?
- Kan dit produkt sælges uden konsultationer og andre tidskrævende aktiviteter, eller kan det sælges gennem andre der kan levere dette?
- Hvordan vil du producere og distribuere til et større eller globalt marked?
- Hvordan kan du gøre dette uden at omkostningerne vokser proportionalt?
- Hvordan kan din succesfortælling lyde, hvis du pludselig får mere vind i sejlene end planlagt?



Marina Mana Petersen

Jeg er iværksættercoach, forretningsudvikler, forfatter, kunstner og underviser. Jeg hjælper iværksættere godt fra start med bøger, kurser, 1-1 coaching og netværk. Du er tryk i mine hænder, jeg trækker på min erfaring gennem mere end 20 års fra egne virksomheder og fra jobs som iværksætterrådgiver, vækstkonsulent, forretningsudvikler og udviklingskonsulent med flere end 600 1-1 rådgivninger og som facilitator for adskillige erhvervsnetværk. www.drømmevirksomhed.dk



Beslutningsprocessen af udvælgelsen af dine markedsføringskanaler

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine
Billeder: Canva

Der findes et hav af muligheder, når vi tænker markedsføringskanaler. Du kan træffe det "nemme" valg og bruge så mange som overhovedet muligt. Det vil, når man tænker logisk, give dig den bedste eksponering for din virksomhed og produkt. Men det vil også betyde, at du kommer til at spille meget af din tid og penge på kanaler, der i sidste ende ikke giver penge tilbage til dig og din virksomhed. Et enkelt eller et par markeds-

føringskanaler burde i sidste ende være nok til at skaffe dig de kunder, du har brug for.

Lige præcis derfor er det vigtigt, at du vælger de rette markedsføringskanaler. Du skal have en beslutningsproces over dit valg af markedsføringskanaler, så du undgår det spild og finder de lige præcis dem, der er mest effektive for dig.

Beslutningsprocessen kan opdeles i seks dele:

- Lokaliser dine kunder
- Gennem søg dine egne evner
- Undersøg, hvad du har råd til
- Planlæg dine markedsføringsaktiviteter
- Udfør aktiviteterne
- Analysér og træf nye beslutninger

Lad os dykke ind i det med det samme.

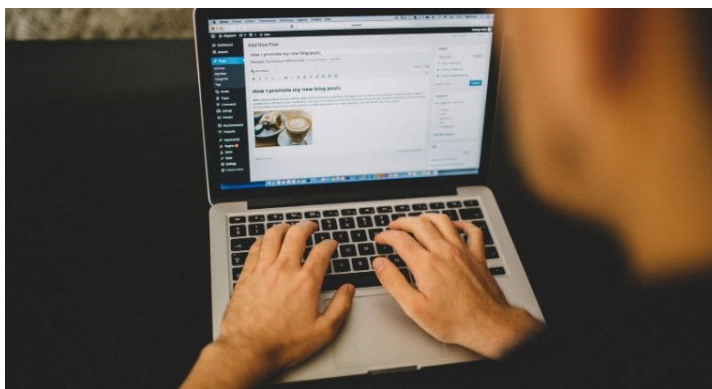
Lokaliser dine kunder

hvor du kan finde dem. Du skal kende så mange brugbare detaljer om dem. Information vil sikre dig de bedste beslutningsgrundlag. Så spørg dig selv: Hvor befinder de sig henne? Hvilke kanaler skal du bruge for at få dem til at købe? Skal det være udelukkende offline eller online markedsføring? Begge dele? Brainstorm, hvis nødvendigt. Men vigtigst af alt: Lav en undersøgelse. Skriv, ring, gå ud til dine potentielle kunder og spørg dem, hvilke kanaler de bruger. En undersøgelse vil give dig de bedste resultater. Har du en lokal butik, så snak med de lokale. Har du en butik/webshop, der sælger tøj til gravide, så snak med gravide kvinder. Osv.

Hav fokus på kunderne. Du skal være der, hvor de er, så du kan få deres opmærksomhed bedst muligt og selvfølgelig får dem til at købe.

Skriv en liste over, hvilke kanaler der kan være det værd at prøve. Del listen gerne over offline og online markedsføring og organisk (gratis) og betalt.

Gennem søg dine egne evner



Nu har du en liste over de markedsføringskanaler, som du vil satse på først. Mens du var i gang med at lave den, var

du sikkert bevidst omkring, hvilke opgaver indenfor den liste du selv kunne varetage og ikke kunne.

Nu skal du sortere dem fra, som du ved, du ikke selv kan udføre. Kig på kanalerne grundigt og overvej om der ikke er en eller flere af dem, som du sagtens kan lære selv og har lyst til at lære at udføre selv.

Spørg dig selv: Hvad er jeg god til? Hvad kan jeg selv sørge for? Er der noget, der ser spændende ud, selvom jeg ikke kan udføre det selv endnu? Fjern dem, så du kun har de markedsføringskanaler, som du bliver nødt til at få andre til at udføre.

De områder, som du skal have lært selv, kan du blive lidt klogere på at lave lidt research. Chancerne er, at der findes masser af instruksvideoer og -artikler, som du kan kigge på. Hvis det stadig ser ud som, at du sagtens kan klare det selv, så behold disse på listen over, hvad du selv kan udføre. Du kan altid ændre det senere hen.

Eventuelt kan du overveje om der er noget, som kan varetages af en fra dit personlige netværk. En bror/søster, en fætter/kusine, en god ven, en kollega, osv. Hvis du har nogen, der måske kan tage sig af en ting eller flere fra listen, så tag kontakt til vedkommende. Det kan spare dig for masser af tid og penge.

Undersøg, hvad du har råd til

Resten af punkterne på listen er dem, du ikke kan klare selv og ikke kan finde billig eller gratis hjælp til. De kan løses ved at finde

professionelt hjælp.

Derudover har du markedsføringskanalerne, der kommer til at kræve at du hoster op med penge.

Det er derfor vigtigt at du nu skal undersøge om det er noget, du har råd til. Du har tre muligheder med hensyn til opgaver: Ansætte nogen, outsource opgaverne, skrotte markedsføringsindsatser eller finde en partner.

En medarbejder kan være dyrere end outsourcing i længden, så hvis du vil vælge den løsning, skal du være sikker på at du har nok arbejdsopgaver til medarbejderen. Outsourcing kan synes dyrt kortsigtet, men det kan være den bedste og billigste løsning for dig. Regn ud hvor meget en medarbejder ville koste dig månedligt og sammenlign med, hvad en ekstern markedsføringskonsulent ville koste omkring en specifik opgave eller en gruppe af opgaver. Som tidligere nævnt skal du have nok opgaver til en medarbejder, hvis det skal kunne løse sig. Så hvis du ikke kan finde en billig medarbejder på deltid eller hvis der kun er et enkelt eller få opgaver, du skal finde løsning til, så overvej at finde en ekstern virksomhed som løsning.

Hvordan finder du ud af, hvad du har råd til og ikke har råd til? Lav dine budgetter. Du får brug for dem. De vil også vise dig, hvad du har råd til og måske endnu vigtigere: Hvad du ikke har råd til.

Mens du er i gang med at lave dine budgetter, skal du tage med i betragtning om du har råd til at ansætte eller outsource dine

markedsføringsplaner, altså de resterende på listen, som du både ikke kan selv og ikke kan lære (eller ikke har tid til selv). Hvis du kan finde finansiering til enten at kunne ansætte nogen eller outsource dem, så har du løst finansieringen af dine markedsføringsindsatser.



Hvad hvis det viser sig, at du ikke har råd til at ansætte nogen eller outsource de manglende markedsføringsindsatser? Det efterlader dig med kun et valg: Skrot disse, du ikke har råd til, i første omgang og vend tilbage til dem på et senere tidspunkt, når du har pengene.

Du skal også tænke på markedsføringspenge til betalte annoncer. Sagt på en anden måde skal du have en markedsføringsbudget. Har du ikke råd til at bruge penge på en eller to markedsføringskanaler, bliver du nødt til at skrotte dem.

Ellers planlæg de betalte kanaler.

Planlæg dine markedsføringsaktiviteter

Nu burde du have en liste over de markedsføringskanaler, som du skal satse på i første omgang. Gennemgå det en gang til, så du er sikker på, at du har truffet de rig-

tige beslutninger. Hvis du føler dig tilpas med dem, så har du de rigtige indtil videre.

Planlæg så herefter, hvordan du skal udføre aktiviteterne i de valgte markedsføringskanaler. Hvad skal markedsføres? Hvem skal udføre hvilken aktivitet? Hvornår skal det udføres? Hvor mange penge skal der bruges på hver enkelt aktivitet?

Udfør aktiviteterne

Nu gælder den virkelige test og arbejde. Nu finder du ud af om du har valgt de rette kanaler og om du udfører aktiviteterne mest effektivt.

Udfør aktiviteterne, du har planlagt, og vent på resultaterne.

Analysér og træf nye beslutninger

Når du har fået de endelige resultater, burde du kunne se om de forskellige kanaler og aktiviteter var det værd at satse på. Hvis noget specifikt ikke er lykkedes, så undersøg, hvorfor det ikke virkede. Der kan være mange ting, der var årsag til det, så dyk ind i det. Hvis noget virkede godt, undersøg så om du kan gøre det endnu bedre eller om du skal fortsætte med det samme.

Når du har analyseret dine resultater, er det tid til at lave nye beslutninger og gentage processen om igen.

Markedsføring handler meget om tests. Prøv dig frem og find ud af, hvad der virker netop for din virksomhed. Prøv så igen og igen. En iterativ proces kommer til at hjælpe dig med at opnå de bedste resultater i længden.

Har du supergode indholdsidéer?



kontakt@startupmagazine.dk



Anmeldelse: Moosend

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine

Billeder: Moosend

E-mail marketing bliver gradvist mere vigtigt for virksomhedsledere og marketingfolk. Ikke helt uden

grund, for hvis man udfører det på en effektiv måde, er der store belønninger at hente.

E-mail er nemlig sammen med netbank de mest brugte internetfunktioner i Danmark, ifølge Slots- og Kulturstyrelsens undersøgelse, Mediernes Udvikling i Danmark fra 2019. Hele 94% af danskere over 12 år bruger e-mail mindst en gang om måneden.

Der er stort potentiale i det. Og derfor er der også masser af muligheder, når vi tænker på e-mail marketing platforme. Drip, MailChimp, Klaviyo, Sendinblue og HubSpot er få af de mest populære platforme. En af de mindst kendte er Moosend, som vi vil kigge på nu.

Hvad er Moosend?

Moosend, der blev stiftet i 2012, er en dedi-

keret cloudbaseret e-mail marketing automatiseringsplatform. Det vil sige, at mens andre platforme kan have mange andre marketing- og salgsfunktioner, fokuserer Moosend på e-mail automatisering.

Funktioner

- E-mail marketing automatisering
- Personlig tilpasning
- Lead-generering
- Landingssider
- A/B-tests
- Drag-and-drop funktioner
- Support
- Moosend Academy
- Analyser

Prissætning

Op til 1.000 nyhedsbrevstilmeldte:

Gratis

Flere end 1.000 tilmeldte:

Fra \$10 (ca. 60 kroner)

Mens de fleste e-mail marketing platforme har meget begrænsede gratis versioner af deres service, så er der faktisk meget mere frihed hos Moosend. De eneste funktioner, man ikke får med, er landingsider, prioritetssupport og flere brugere i samme konto.

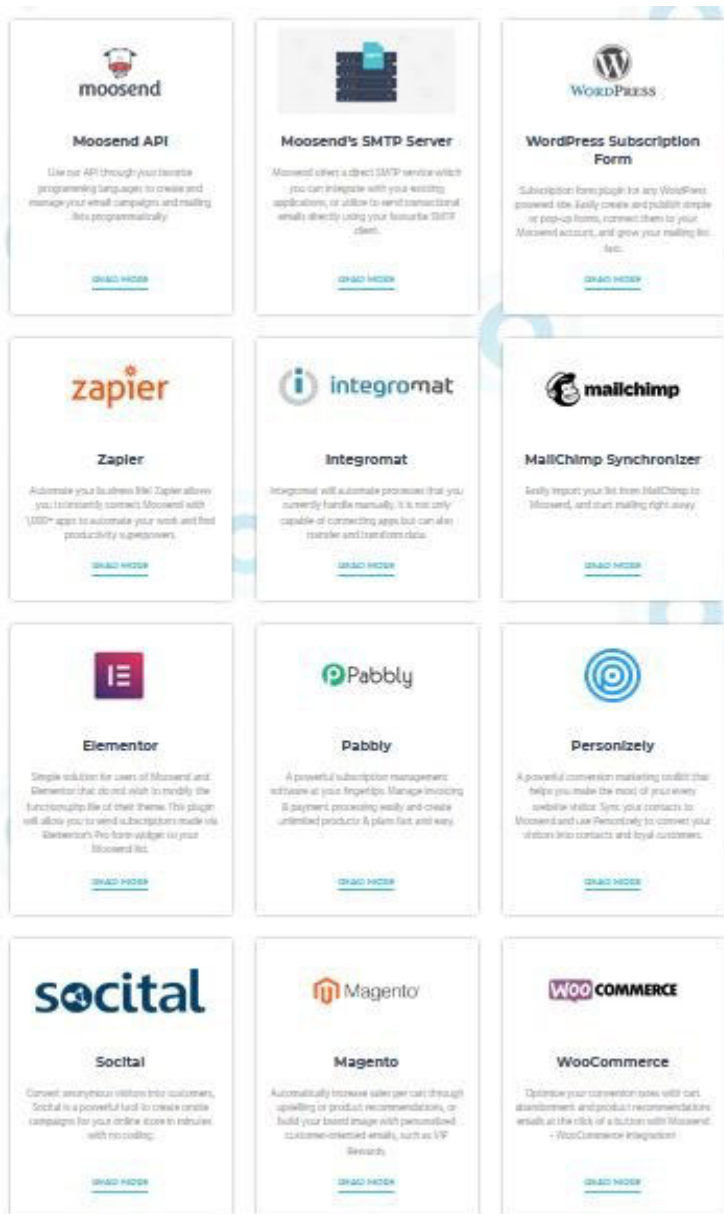
Sprog

Engelsk. Dansk ikke muligt endnu.

Integration

- Wordpress
- Elementor

- WooCommerce
- PrestaShop
- Magento
- MailChimp Synkronisering
- Facebook Lead Ads
- Zendesk
- Og mange flere



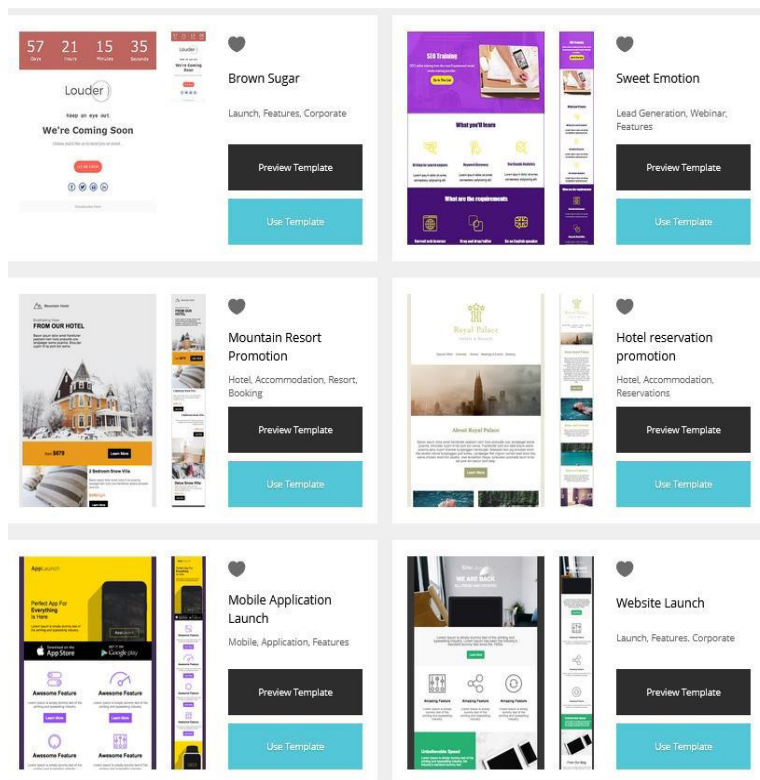
Få af integrationsmulighederne.

Brugervenlighed

Som alle andre platforme, så kræver det lidt tilvænning og øvelse, før man kan navigere rundt uden problemer. Men Moosend's brugervenlighed er helt på et andet niveau, end mange andre e-mail platforme. Alle kan være med, selv helt dem, der aldrig har prøvet et lignende platform før.

Og det bliver en del nemmere, hvis man ser videoerne på Moosend Academy. Her får du korte videoer med forklaringer på, hvad forskellige funktioner kan og hvordan du kan udføre dem.

En stor årsag til at det er så nemt at bruge Moosend, er deres drag-and-drop system. Det kan du gøre stort set overalt på platformen. Når du laver dine automatiserede og planlagte e-mails. Når du er i gang med at lave rækkefølgen af dine automatiseringer. Selv når du laver dine landingssider og tilmeldingsformularer.



Der er mange skabeloner at vælge imellem, når man skal komme i gang med at skrive nyhedsbreve.

Systemets hastighed

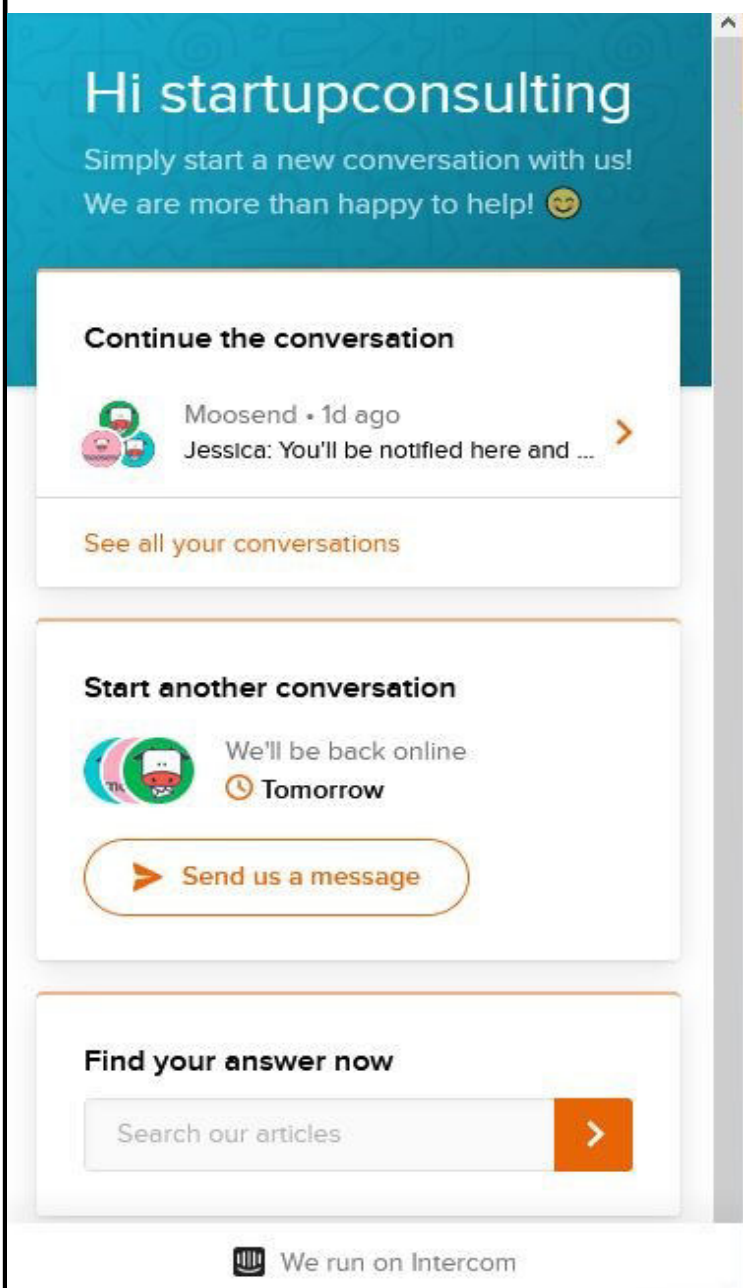
Nogle gange bliver jeg en del irriteret over hastigheden af forskellige platforme, hvad end formålet er. Det kan have mange årsager, når det handler om cloudbaserede systemer, som min egen internethastighed og ikke mindst selve systemet hastighed. Moosend hører ikke til de langsomste og føles

hurtigere end andre platforme som Mail-Chimp, men det er ikke på det niveau endnu, hvor man virkelig tænker, at det er superhurtigt.

Men det går hurtig nok til at jeg ikke bliver irriteret over det.

Supportens niveau

Hvis man virkelig ville, så er det muligt at lære alt selv og løse ens egne problemer ved brug af Moosend Academy og platformens egen blog, der indeholder masser af vejledninger og forklaringer. Men hvis man ikke er til sådan noget, så kan man kontakte supporten.



Med i den betalte version får man prioritetsupport. Om det kun betyder at man får et hurtigere svar eller om der er andre kriterier med, ved jeg ikke, men jeg prøvede begge dele. Kort sagt, var der ingen forskel. Jeg fik lige så hurtig svar på mine spørgsmål i den gratis version som i den betalte. Jeg fik endda på et tidspunkt svar indenfor 2 minutter på min første besked til supporten med den gratis version og herfra svarede de med de samme, når jeg skrev igen. Samme hurtige respons fik jeg med den betalte version.

Kvaliteten af supporten er lige så høj som hastigheden. Supporterne går gerne hele vejen og udføre det arbejde, som man har lyst til at gøre, ved at komme ind i ens bruger, hvis man giver dem lov. Og de forklarer gerne flere gange på forskellige måder, hvis man ikke forstår, hvad de mener de første gange. Tro mig, jeg har testet deres tålmodighed og den rækker langt. Og ikke mindst får man altid venlig hjælp, som man bør forvente alle steder (det får man ikke altid).

Eneste problem, jeg har med deres support, er deres åbningstider. Moosend er engelsk og græsk, så deres daglige åbningstider ligner meget de danske. Man kan dog ikke få fat i support i weekenden, som er et irritationspunkt, fordi jeg gerne bruger weekenden på at lave disse slags opgaver.

Samlet vurdering

Med Moosend kan du komme i gang med

at samle nyhedsbrevsmodtagere næsten med det samme. Du skal lige lære systemet at kende først, hvis du allerede har erfaring med andre lignende systemer, burde det ikke tage lang tid. Det tager heller ikke meget længere tid, hvis du ikke har erfaring før.

En af de fede ting ved Moosend er, at man har automatisering med i den gratis version. Det får du ikke mange andre steder.

Den store fordel ved, at du får stort set alt gratis, indtil du har samlet de første 1.000, er, at Moosend vil gøre alt for at hjælpe dig med at nå det mål. Det kan mærkes. Systemet og supporten er lavet til at det bliver så nemt at nå det mål.

Det er meget nemt at integrere Moosend med andre systemer. Som det burde være. Hvis man har problemer med det, hjælper supporten dig straks med det, så integration slet ikke er noget, der står i vejen.

Men vi kommer ikke udenom at du skal kunne engelsk. Det kan være et problem for nogle, men hvis du kan sproget i brugerniveau, burde du ikke opleve nogle problemer.

Hvis du kan sproget og kun skal have gang i din e-mail marketingindsats, så kan jeg kun sige til dig, at du skal starte med Moosend.

Jeg giver en samlet vurdering på 5 stjerner ud af 6 på Moosend, der er en udmærket platform.



Har du en ny spændende startup?

Søg startuphjælp hos Startup Magazine

SM
STARTUP MAGAZINE

Læs mere på
startupmagazine.dk

8 Apple produktflops

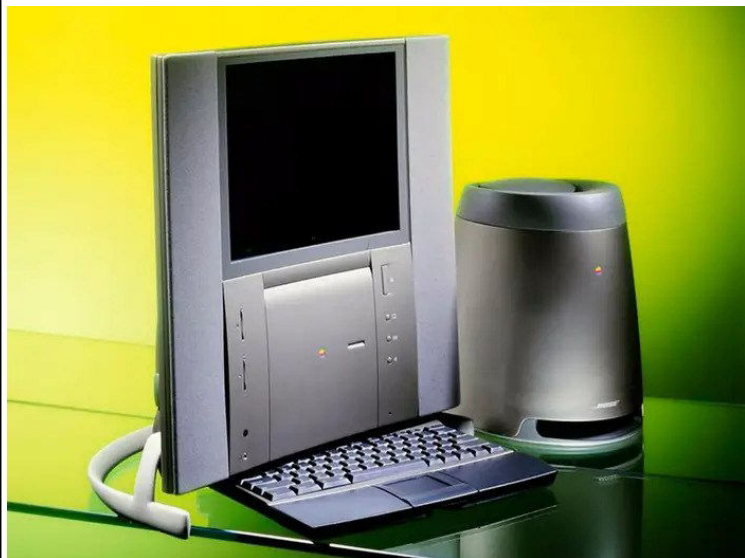
Af: Ole Kristiansen, Startup Magazine/Billeder: Wikimedia Commons

Apple er en af de mest profitable og mest værdifulde virksomheder i hele verden. Selskabet har opnået det med produkter som iPhone, iPad og iMac, der alle er utroligt populære her i Danmark som i resten af verden.

Apple synes som et selskab, der aldrig fejler for tiden, men det har ikke altid været sådan, siden selskabet lancerede dens første produkt, Apple I, 1. april 1976.

Som så mange andre selskaber har Apple lanceret produkter, som den nok helst gerne så bliver slettet fra historien.

1. Apple TAM



Lanceret: Marts 1997

Ophørt: Marts 1998

Solgte enheder: 11.601

TAM står for Twentieth Anniversary Macintosh. Den stationære computer blev nemlig skabt af Steve Jobs og Steve Wozniak,

grundlæggerne af Apple, for at markere 20-års jubilæet for den første Apple-computer, Apple I. Nok den største grund til dens flop var prisen. Den kostede \$7.400 ved lanceringen. Noget, der ville svare til ca. 77.000 kr. i dagens kurs. Det ville 90'ernes rigmænd ikke give. Allerede året efter blev prisen sat ned til \$1.995 i et forsøg på at sælge de resterende tusindvis computere, hvilket også næsten lykkedes. Apple producerede 12.000 eksemplarer. De resterende 399 beholdt selskabet selv som reservedele.

2. MAC Portable



Lanceret: September 1989

Ophørt: Oktober 1991

Solgte enheder: Ca. 25.000

MAC Portable var Apple første forsøg på en bærbar computer. En af problemerne med MAC Portable var, at den faktisk ikke var så bærbar alligevel med en vægt på mere end 7 kg. Men prisen skræmte også mange købere væk. Ved lanceringen kostede den hele \$7.300 eller hvad der ville svare til næsten 100.000 danske kroner i dag. Apple ville ikke ud med, hvor mange

enheder de havde solgt, men en ekstern undersøgelse viste, at de gennemsnitligt solgte kun 1.000 om måneden. Men selv om den var en flop, lærte Apple meget af det. En erfaring som selskabet brugte til at lave dens senere og meget mere populære bærbare computere.

3. Apple Lisa



Lanceret: Januar 1983

Ophørt: August 1986

Solgte enheder: Ca. 10.000

Apple var godt i gang med udviklingen af den senere så succesfulde Macintosh, da Steve Jobs insisterede på at udvikle en anden computer, som blev kaldt Apple Lisa efter Jobs' egen datter. Udviklingen af Apple Lisa tog mange år (startede i 1978) og kostede derfor også mange penge. Den skulle blive efterfølgeren af den dengang meget populære Apple II, der blev solgt i mere end 5 mio. eksemplarer. Udviklingen var ikke uden problemer og drama, da Steve Jobs blev sparket ud af sit eget projekt i 1982, året før lanceringen af computeren.

En af de store grunde til at Apple Lisa blev et flop, var Steve Jobs ham selv, der ikke

tillod andre softwareudviklere at lave programmer til Lisa. Men prisen var også et problem. Ved lanceringen kostede Lisa \$9.995 (165.000 kr. i nutidens værdi), hvilket gjorde det meget svært for almindelige mennesker at købe computeren. I 1984 lancerede selskabet Lisa 2, der var en del billigere end originalen, men Lisa lige lidt hjalp det på salget.

4. Apple Newton



Lanceret: August 1993

Ophørt: Februar 1998

Solgte enheder: Mellem 150.000 og 300.000

Apple Newton var Apple's første forsøg på en tablet, længe før den første iPad, og blev dengang kategoriseret som en PDA (Personal Digital Assistant). Newton var et projekt af John Scully, der dengang var direktør i selskabet og havde i midten af 80'erne tvunget Steve Jobs ud af selskabet sammen med bestyrelsen. Men Newton var et stort flop. Først og fremmest lovede Apple med en stor reklamekampagne, at Newton havde en banebrydende håndskriftsgenkendelsesprogram, der kunne om-danne håndskrift på skærmen til digital skrift. Apple holdt ikke ord, for det kunne

27 Newton ikke ordentligt.

5. Apple Pippin



Lanceret: Marts 1996

Ophørt: 1997

Solgte enheder: 42.000

Apple Pippin var Apple's forsøg på at komme ind på det lukrative TV-spilmarked, der dengang var domineret af to store udbydere, Nintendo med Nintendo 64 og Sony med dens første PlayStation. Pippin kunne dog overhovedet ikke konkurrere mod de dominerende udbydere, blandt andet fordi der ikke blev lavet så mange spil til konsollen og havde dårlig grafik kvalitet, men også i den grad fordi konsollen kostede \$599 (ca. 6.000 kr. i nutidens værdi) ved lanceringen. Den var dobbelt så dyr som PlayStation, der kostede \$299 og tredobbelt så dyr som Nintendo 64, der kun kostede \$199.

Apple Pippin var ellers et innovativt konsol på mange måder. Den havde ingen operativ system, det kom med CD'erne, der havde indbyggede operative systemer. Dens CD'er havde ingen regionskoder, hvilket var uhørt dengang, så man kunne spille de samme spil i USA som i Danmark. Den havde også en indbygget hukommelse, mens både Nintendo 64 og PlayStation skulle bruge eksterne hukommelseskort.

Men det var altså ikke nok for Apple Pippin.

6. Apple QuickTake-serien



Lanceret: 1994

Ophørt: 1997

Solgte enheder: Ikke oplyst

Den første Apple QuickTake, QuickTake 100, var faktisk ikke et design af Apple selv, men trods det blev det selskabets første og eneste forsøg på at komme ind på digital kamera-markedet. Men kameraet var slet ikke god nok på mange måder. Den tog virkelig dårlige billeder, kunne kun lagre 8 billeder med farve på og kunne kun kobles til en Apple-computer. Apple satse ellers med QuickTake 150 og senere QuickTake 200, men det fik ikke kunderne til at købe det. Da Steve Jobs vendte tilbage som direktør for Apple i 1997, droppede han det hurtigt, som han gjorde med mange andre produktfløjs.

7. Macintosh TV



Lanceret: Oktober 1993

Ophørt: Februar 1994

Solgte enheder: 10.000

Macintosh TV var en kombination af en stationær computer og et fjernsyn. Idéen var dermed god nok, men udførslen fejlede stort, hvilket resulterede at Apple kun solgte 10.000 stk. og slukkede for salget under 4 måneder efter den blev lanceret. Apple var måske alt for tidlig i sin introduktion af Macintosh TV, fordi hardwaren og softwaren i computer-fjernsynet havde svært ved at levere. Man kunne kun enten se fjernsyn eller bruge computeren, ikke begge på samme tid, mens grafikken også haltede meget bagefter med dårlige TV-billeder. Introduktionsprisen på \$2.094 (ca. 24.000 kr. i nutidens værdi) var også et problem for køberne, der ikke så det som en god investering.

8. Apple III



Lanceret: November 1980

Ophørt: April 1984

Solgte enheder: 65.000

Før Apple Lisa nåede at blive lanceret, blev Apple III i stedet efterfølgeren af ekstremt

populære Apple II. Men mens Apple II blev solgt i mere end 5 mio. eksemplarer, nåede Apple III kun at blive solgt i 65.000 eksemplarer i løbet af knap tre et halvt år. Dermed blev Apple III selskabets allerførste produkt-flop.

Den største grund til floppet var problemer med selve computeren. Den var meget kendt for både software- og hardwarefejl, for eksempel uret, der altid tog viste ukorrekt tid, chips, der røg af, hukommelsesfejl og smeltende chips og floppy disks. Disse fejl resulterede i mange tilbagekaldelser, der kostede Apple mange penge. Apple nåede aldrig at få de \$60 mio. (over 1 mia. kr. i nutidens værdi), den havde brugt på projektet, tilbage.

Andre Apple produktflops:

- iPod Hi-Fi
- Apple Mac G4 Cube
- Apple USB (hockey puck) mus
- Apple Ping
- Apple AirPower
- Macintosh Performa x200 series
- PowerBook 5300
- Apple HomePod
- Apple Maps
- Apple eMate
- U2 iPod
- Apple TV (første generation)
- Buttonless iPod
- Final Cut Pro X

NETVÆRKSTIPS TIL IVÆRKSÆTTEREN

1. DEM DU KENDER
2. UNDSKYLD IKKE
3. FAKE IT TILL YOU MAKE IT
4. LYT OG BLIV HØRT

NETVÆRK
-FORDI VI
HVERKEN
KAN ELLER
SKAL KUNNE
ALT SELV

netsøg

TINNA HVALKOF - TLF. 22258296

Dit lokale netværk



Tekst og billede: Tinna Hvalkof, netsøg

Først og fremmest vil jeg sige - RESPEKT for at du har taget skridtet og kastet dig ud på dybt vand som iværksætter - det kræver kæmpe mod for langt de fleste!

Selv om du sikkert har brugt mange timer og ressourcer på at komme dertil, hvor du er nu, så er det faktisk først nu arbejdet begynder for de fleste.

Der er SÅ meget at lave og nå som iværksætter og derfor er et godt netværk uvurderlig for langt de fleste. Men hvordan gør man med det netværk?

Jeg har gennem mange års erfaring som såvel iværksætter og som facilitator på forretningsnetværk gjort mig erfaringer med netværk og jeg vil dele et par tips til hvordan du som iværksætter kan gribe det an. Et godt netværk er ikke ens betydning med et kæmpestort netværk. Det handler om at have nogen der vil dig og dit virke det bedste -

og hvordan gør man så det?

1. Dem du kender

Start med dem, du kender. Du kender jo ikke nødvendigvis deres netværk og dermed er du allerede i gang. Spørg om de har lyst til at høre om dine tanker. Anerkend dem ved at du fortæller, at deres viden lige nøjagtig vil være af stor betydning for dig. Langt de fleste jeg har mødt på min vej, vil MEGET gerne det.

2. Lad være med at undskylde

Du skal ikke starte med at undskylde, du og dit virke kan sikkert også bidrage med noget den anden vej. Tro på dig selv og vid, at der er nogen derude som ville ønske, at de er der, hvor du er i dag, og ikke mindst har dit mod til at gøre præcis det, du gør lige nu.

3. "Fake it till you make it..."

Smil til verden og verden smiler til dig. Det er altså sandt. Det kan være svært at smile, hvis man er lidt fastlåst i sit mindset: "nu skal jeg netværke og det er bare svært". Så øv dig i at slippe det mindset – hold mere fokus på at smile og kigge dem, du møder, i øjnene.

4. **Lyt for at blive hørt**

De fleste jeg har mødt på min vej, har det rigtig godt, når de får taletid. Det faktum som ny ift. netværk er super information. Du skal ikke tale om dig. I første omgang spørger du ind til dem du møder og er interesseret i deres virke. Rigtig mange lytter alt for lidt, i en samtale venter samtalepartneren på, at det bliver dem til at tale igen og tænker mere på, hvad de selv skal sige, end de lytter. Så hvis du som ny netværker, lytter og spørger interesseret ind til den anden part, så vil langt de fleste, der er blevet lyttet til, gå fra samtalen med en fornemmelse af at det var en rigtig god samtale. Så er vejen banet til næste skridt og du føler dig forhåbentligt lidt bedre rustet til at fortælle om dig når I mødes igen.

Endnu engang kæmpe respekt herfra og skulle du have lyst til en uddybning eller at connecte på LinkedIn med mig – så vil jeg gerne invitere dig. Jeg vil glæde mig til at høre om DIN rejse og iværksætterdrøm.



Tinna Hvalkof

Jeg elsker jul og netværk! Ja, hvad er det for en selvpræsentation?

Jeg mener, at de to er alen af samme stykke. Begge dele handler om at give, fordi glæde ved at give er den største. Så at jeg de sidste snart 6 år som partner og mødeleder i Netsøg har været så ubeskrivelig heldig at kunne stå op hverdag med jule- og netværksglæde, det er jeg dybt taknemmelig for.

Men til den sådan mere formelle del: Jeg har en HD Afsætning og en 2 årig Lifecoach uddannelse – jeg har arbejdet med salg og mennesker det meste af mit erhvervsliv og elsker, når jeg kan bidrage til andres succes, og det er omdrejningspunktet for alle vores netværksmøder i Netsøg, om du er iværksætter eller ansat i



Netsøg har netværksgrupper i hele Danmark og rummer ca. 400 virksomheder i alt. De enkelte grupper består af 15-30 medlemmer og findes lokalt rundt om i Danmark. I grupperne vil du møde engagerede mennesker med passion for forretning, salg og udvikling.

Der er plads til alle med den rette indstilling til netværket, både den erfarne og den nye. Vi hjælper hinanden med sparring, vidensdeling, forretning og meget mere.



5 grunde til at genbrugt IT er det bedre alternativ

Tekst: Nicolai BuchMogensen, Refurb
Billeder: Refurb

Du kan måske nikke genkendende til følgende scenarie:

Din nuværende arbejdscomputer har givet op. Du er der for begyndt at sonde det noget uoverskuelige computer marked for alternativer, men du har svært ved at finde dén helt rigtige erstatning – for den skal lever op til dine strenge krav om høj kvalitet til en favorabel pris.

Som nystartet iværksætter, startup eller mindre virksomhed er det ikke altid – for det

er langt fra sikkert, at du står med et budget der kan opfylde dine behov – og det er en skam, da du ikke har de optimale forudsætninger for at lykkedes.

Hos Refurb mener vi, at alle skal have råd til kvalitet – derfor mener vi også, at *genbrugt IT er et bedre alternativ til nyt.*

Hos Refurb har vi i mere end 10 års erfaring inden for køb og salg af brugt IT-udstyr. Vores genbrugte koncept er simpelt – og fordelene er mange. Du får ganske enkelt en kvalitets computer fra de mest anerkendte producenter til en lav pris, end hvad du ellers skulle bruge på at købe en tilsvarende ny.

Føler du dig ikke helt overbevist om, at genbrugt IT er noget dig og din virksomhed?

I denne artikel vil jeg forsøge at overbevise dig om det bedre alternativ. For hvorfor

mener vi, at genbrugt IT til et bedre (og rigtigt) alternativ? – og hvorfor du kraftigt bør overveje, om din næste arbejdscomputer skal være en brugt én af slagsen?

Lad os komme i gang!

Du sparer op til 50% af prisen

Lad os starte med økonomien. Det er så dejlig nemt – det kan de fleste af os forholde os til.

Genbrugt IT udmærker sig på en række punkter (for ellers havde jeg skrevet denne artikel), men dér hvor du hurtigt vil se en stor forskel er på *prisen* – for den er altfagørende, når vi hårdnakket påstår, at genbrugt IT er et alternativ til nyt.

Ved at købe en computer, der kun har været i drift i 2-3 år, kan du faktisk spare mere end 50 % af prisen sammenlignet med tilsvarende computers nypris – og det er naturligvis en stor fordel, da computere hurtigt kan blive så dyre, at de kan sætte de fleste iværksætteres budget på prøve.

Bygget til erhvervslivets hårde krav

"Okay. Prisen er lav sammenlignet med en ny model – men sammenligner jeg med priser i de fysiske butikker, synes det en kende dyrt for en PC andre har brugt."

Ovenstående sætning, er en kommentar, vi ofte møder.

Og enig – eller tildeles.

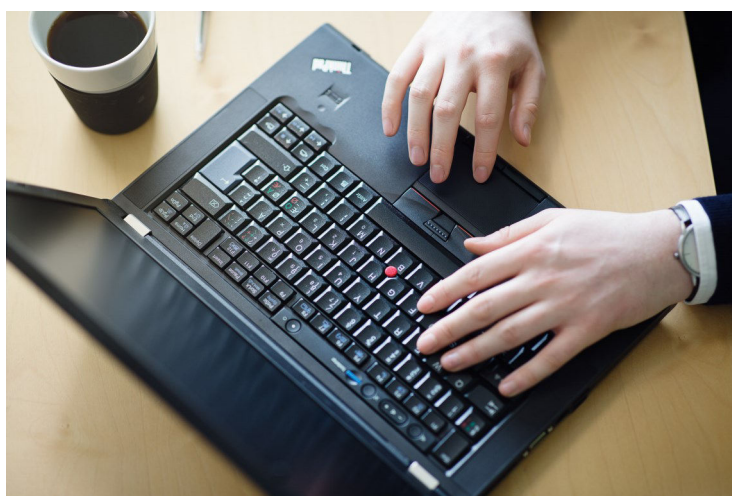
For selvom prisen på en computer hos Refurb er høj – i hvert valg sammenlignet med de fysiske forhandler, de fleste af os

handler i, handler det om at forstå, hvad du køber.

I mange øjne er en computer "bare" er en computer. Alligevel er der stor forskel, rent kvalitetsmæssigt – og det er vigtigt at bide mærke i.

En genbrugt computer fra Refurb er nemlig i en bedre og langt højere kvalitet sammenlignet med ovenstående udbyderes modeller, hvilket der er en god, og helt naturlig, forklaring på.

Hos Refurb vil vi levere en kvalitet, der gør, at du ikke går på kompromis ved at købe brugt – for ellers er genbrugt IT ikke et reelt alternativ. Derfor forhandler vi udelukkende bærbare computere og stationære PC'er, der alle er produceret til erhvervslivet.



Med modeller fra producenter som Lenovo, Dell og HP's businessline-serier, vil du derfor tydeligt kunne mærke en markant forskel i både byggekvalitet og på computerens hardware.

"Men kan hardwaren i en "ældre" PC følge med? Og vil en genbrugt computer leve op til mine IT-behov?"

Udviklingen inden for computere er så at sige langt foran behovet - systemkravene til Microsofts nyeste Office-program dækkes f.eks. af computere, der er helt op til 7-8 år gamle. En computer, der har et par års tro tjeneste bag sig, vil altså nemt kunne leve op til

Færre fejl end på nyt udstyr

Er du stadig noget loren ved tanken om at skulle investere i en "ny" genbrugt computer? Ja, så er du ikke alene.

Er du én af dem, der sidder med tanker som; *"genbrugt elektronik er fyldt med fejl, det kan ikke holde til noget – og det går hurtigt i stykker"* – så lad mig forsøge at afkræfte den myte.

For selvom det skulle virke naturligt, at brugt elektronik fejler oftere end nyt, så er sandheden en anden. Faktisk viser undersøgelser, at der er færre fejl på genbrugte computere sammenlignet med fabriksnye. *Og hvad kan det skyldes?*

Dette skyldes, at de fleste fejl på computere er produktionsfejl, som er medfødte. Det betyder, at køber du en computer, der har været i brug 2-3 år, er alle potentielle "børnesygdomme" for længst behandlet og fjernet, hvilket sikrer dig en mere driftsstabil computer – og det er en stor gevinst for dig, der bruger din computer meget i hverdagen.

Hos Refurb oplever vi selv en reklamationsrate på kun 6% - undersøgelser fra Consumer Reports rapporterer om reklamationsrater på op til 23% på fabriksnye PC'er. Er det

ikke tal, der er til at føle på?

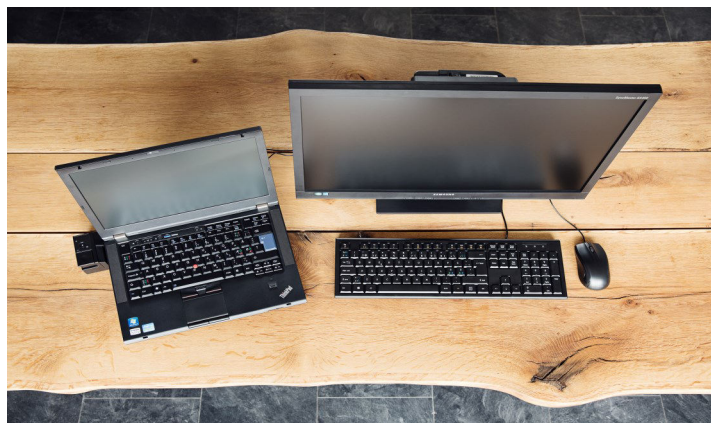
Jeg kan derfor roligt sige, at myten om et hav af fejl på brugt elektronik, er *afvist!*

Garanti som var det nyt

En billigere PC i en bedre kvalitet. Det lyder næsten for godt til at være sandt, ikke? Der må være noget – måske er jeg dårligt stillet ift. garantien?

Vi er klar over, at når man køber brugte varer, er der store krav til tillid – derfor er du som kunde hos Refurb dækket som var det køb af nyt udstyr – ja, vi mener endda at du er dækket endnu bedre.

At købe en brugt computer hos Refurb er ikke sammenligneligt med et købt på fx DBA eller Facebook Marketplace – for selvom det kan friste at gøre en (ekstra) god handel, står du med meget dårlige kort på hånden, såfremt en fejl skulle opstå.



Når du handler med Refurb, får du altid 12 måneders garanti. Det er din garanti for samme oplevelse, som den du kender fra andre køb.

Du gør en stor forskel for miljøet

Genbrugt IT er ikke kun en økonomisk gevinst for dig og din virksomhed – der er også enorme miljømæssige point at hente.

Ved at købe genbrugt IT hos Refurb får du altså høj kvalitet til en lavere pris og garanti som ved køb af en ny – samtidig med at du gør noget godt for miljøet.

What's not to like?

Hos Refurb arbejder vi med elektronik i en cirkulær kontekst. Når du vælger at investere i genbrugt IT-udstyr, er du med til at reducere ressourcespildet ved at forlænge et produkts levetid – noget der i sidste ende gør en enorm forskel for miljøet – og det er helt uden at gå på kompromis med kvaliteten.

Ved at genbruge, undergår vi selvsagt at producere nyt. Vi skal altså ikke udvinde dyre materialer og metaller, bruge energi på at producere eller transportere enheder over lange afstande. Vi bruger det der allerede er lavet – til glæde for miljøet og din pengepung.

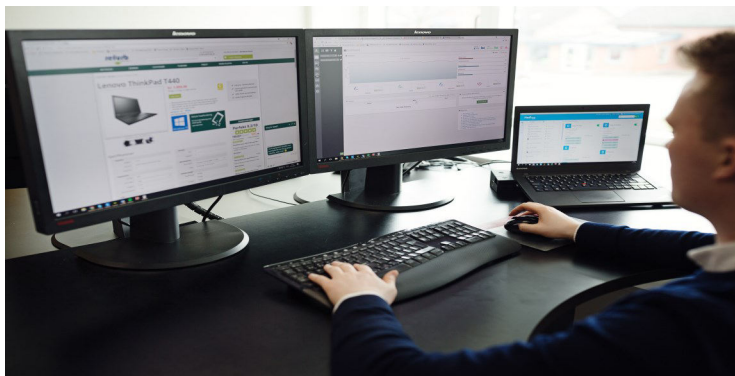
Ved at vælge det genbrugte bidrager du positivt til det overordnede klimaregnskab. Jeg er klar over, at hele klima- og miljøsnakken hurtigt kan virke en kende uhåndgribeligt – hvor stor en forskel gør det egentlig? Og hvorfor er det vigtigt at tænke i mere grønne baner, når det kommer til computere og andet forbrugerelektronik?

Du kan roligt læne dig tilbage, for den forskel du gør, er til stor – meget stor endda. Vidste du fx at...

- 80% af den energi, som en computer bruger i hele dens levetid, alene går til

nyproduktion? Oveni det, kommer de mange ressourcer, som bruges til at udvinde de metaller og materialer, der indgår i produktionen.

- Du bl.a. sparer verden for 300 kg CO₂, 150.000 liter og 20 kg. farlige kemikalier ved at købe en genbrugt PC frem for en ny
- 70% af alle giftige affaldsstoffer stammer fra elektronik – også selvom elektronik kun står for 2% af den samlede affaldsmængde
- 20% af alt elektronikaffald bliver korrekt sorteret – resten ender bl.a. på lossepladser i tredjeverdenslande
- Der i 2021 blev produceret omkring 50 mio. ton elektronikaffald – i 2050 vil det være steget til 120 mio. ton, hvis der ikke ændres mindset.
- At vi danskere er blandt de nationer, der producerer mest elektronik affald. Faktisk producerer vi årligt 24,8 kg. elektronik affald pr. indbygger, hvilket placerer os på en kedelig tredjeplads efter Norge og Storbritannien.



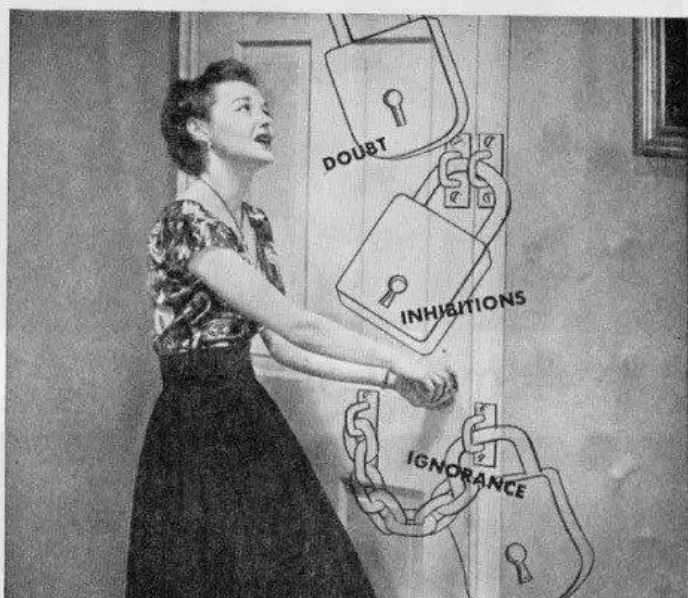
Har du lyst til at vide mere om genbrugt IT, cirkulær økonomi og hvordan vi kan hjælpe dig som iværksætter? Gå til vores website, www.refurb.dk, hvor du finder ovenstående og mere til.

15 retro annonser, der ikke ville gå i vore dage

Af: Ole Kristiansen, Startup Magazine/Billeder: BoredPanda, Business Insider og MetalFloss

1. Lysol - Feminin hygiejneprodukt

"PLEASE, DAVE..PLEASE DON'T LET ME BE LOCKED OUT FROM YOU!"



Often a wife fails to realize that doubts due to one intimate neglect shut her out from happy married love

A man marries a woman because he loves her. So instead of blaming him if married love begins to cool, she should question herself. Is she truly trying to keep her husband and herself eager, happy married lovers? One most effective way to safeguard her dainty feminine allure is by practicing *complete feminine hygiene* as provided by vaginal douches with a *scientifically correct* preparation like "Lysol." So easy a way to banish the misgivings that often keep married lovers apart.

Germes destroyed swiftly

"Lysol" has amazing, *proved* power to kill germ-life on contact . . . truly cleanses the vaginal canal even in the presence of mucous matter. Thus "Lysol" *acts* in a way that makeshifts

like soap, salt or soda *never can*.

Appealing daintiness is assured, because the very source of objectionable odors is eliminated.

Use whenever needed!

Yet gentle, non-caustic "Lysol" will not harm delicate tissue. Simple directions give correct douching solution. Many doctors advise their patients to douche regularly with "Lysol" brand disinfectant, just to insure feminine daintiness alone, and to use it as often as necessary. No greasy aftereffect.

For feminine hygiene, three times more women use "Lysol" than any other liquid preparation. No other is more reliable. You, too, can rely on "Lysol" to help protect your married happiness . . . keep you desirable!

For complete Feminine Hygiene rely on . . .

"Lysol"
Brand Disinfectant

A Concentrated Germ-Killer

Product of Lehn & Fink



NEW!...FEMININE HYGIENE FACTS!

FREE! New booklet of information by leading gynecological authority. Mail coupon to Lehn & Fink, 192 Bloomfield Avenue, Bloomfield, N. J.

Name _____
Street _____
City _____ State _____
P.-504

2. Schlitz - Øl



"Anyway, you didn't burn the Schlitz!"

There's hope for any young bride who knows her man well enough to serve him Schlitz Beer. For what man (or woman) can resist the taste of Schlitz Beer . . . a taste millions prefer to the taste of any other beer. No, we're not just saying that. Here's the simple proof:

Schlitz tastes so good to so many people, it's first in sales in the U.S.A.

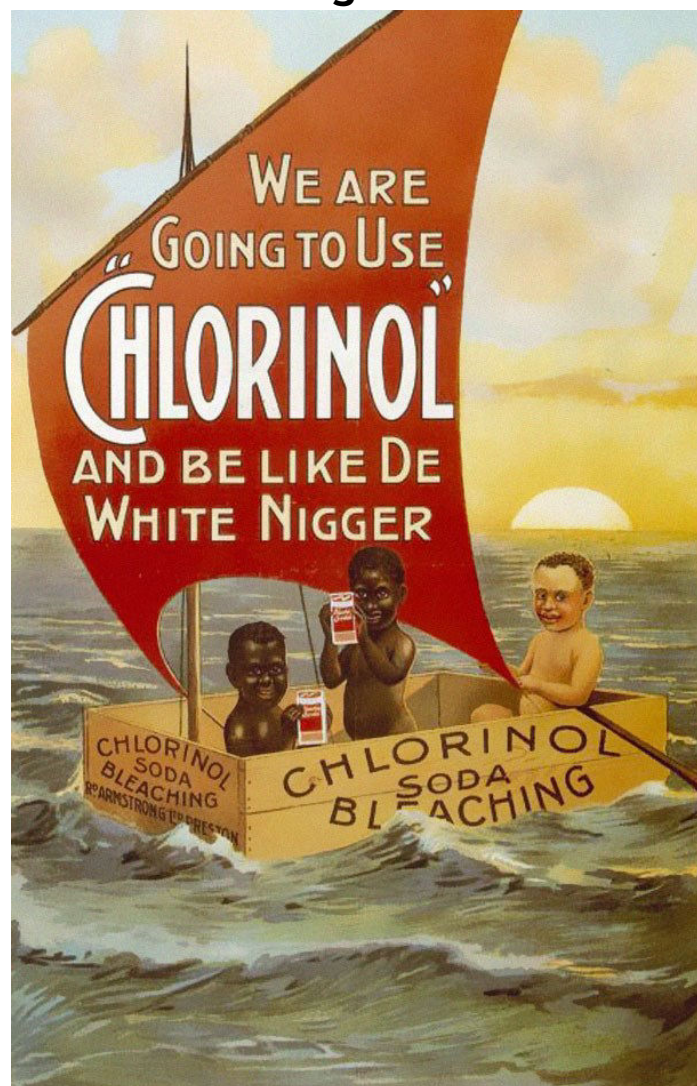
RADIO HEADLINE: "The Wife of Eve," with the Radio City, Westchester, N.Y. TELEVISION HIT: "Gladys' Phonograph of Love," Frisco, CROLY.



© 1937. JES. SCHLITZ BREWING CO., MILWAUKEE, WIS.

The Beer that made Milwaukee Famous

3. Chlorinol - Blegemiddel



[illegible]

Love's Baby Soft.
Because innocence is sexier than you think.

Love's Baby Soft® is that irresistible, clean-baby smell, grown-up enough to be sexy. It's irresistible. Pure and innocent. It may well be the sexiest fragrance around.

Love Cosmetics

FB & C
KID
NEW YORK

*"Tits on the Foot
Like a Glove
on the Hand"*

COLORED KIDS

MAKE A COSTUME
VASTLY MORE
ATTRACTIVE

"F. B. & C." is the world famous Kedskin. It is style sponsor in the realm of footwear and the reason's simple: It represents the widest range of beautiful, blending shades. In "F. B. & C." you will find a color to harmonize perfectly with every gown.

When choosing your shoes it is only necessary for you to say—"and be sure they are made of F. B. & C. Kid." That is the merchant's cue to show you the very best there is in smart foot attire.

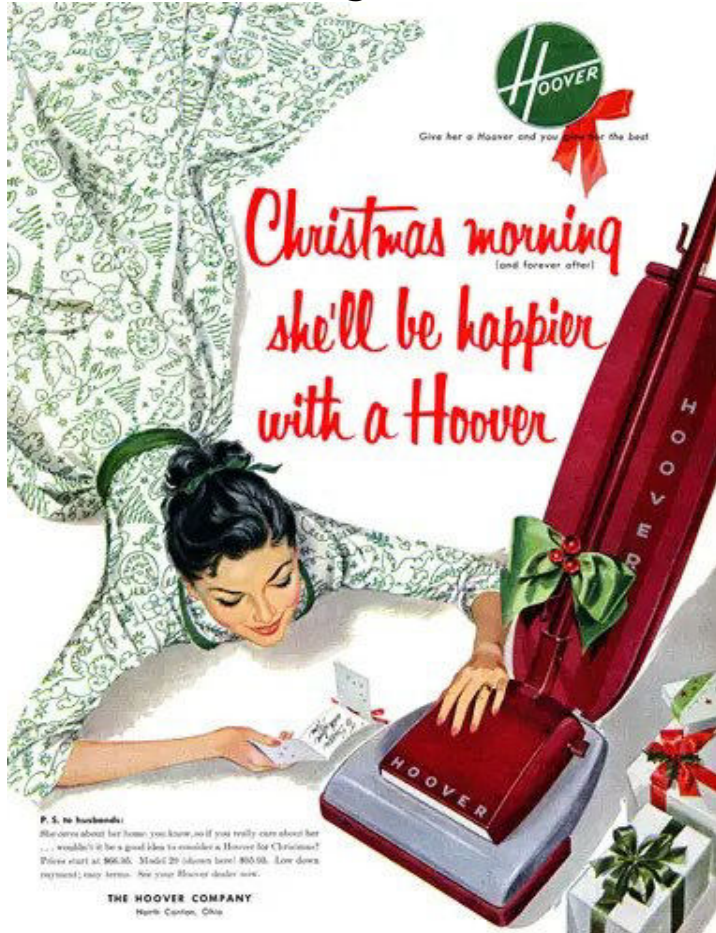
The "F. B. & C." trademark stamped in the shoe is your assurance of the genuine.

Our booklet illustrating the newest in shoe styles will be sent you on request.

FASHION PUBLICITY COMPANY
is Connected With
AMALGAMATED U. S. A. T. U. S. R. COMPANY, INC.
CHAS. W. W. W. NEW YORK CITY

"WHY DOESN'T YOUR MAMMA WASH YOU WITH FAIRY SOAP?"
Made only by THE N. K. FAIRBANK COMPANY.
 CHICAGO, ST. LOUIS, NEW YORK, BOSTON, PHILADELPHIA, PITTSBURGH, BALTIMORE

8. Hoover - Støvsuger



Give her a Hoover and you'll have the best

Christmas morning
(and forever after)
she'll be happier with a Hoover

P. S. to husbands:
She cares about her home, you know, so if you really care about her... wouldn't it be a good idea to consider a Hoover for Christmas? Prices start at \$66.95. Model 29 (shown here) \$85.00. Low down payment, easy terms. See your Hoover dealer now.

THE HOOVER COMPANY
North Canton, Ohio

9. Camel - Cigaretter



He's one of the busiest men in town. While his door may say *Office Hours 2 to 4*, he's actually on call 24 hours a day.

The doctor is a scientist, a diplomat, and a friendly sympathetic human being all in one, no matter how long and hard his schedule.

According to a recent Nationwide survey:

MORE DOCTORS SMOKE CAMELS THAN ANY OTHER CIGARETTE

DOCTORS in every branch of medicine—113,597 in all—were queried in this nationwide study of cigarette preference. Three leading research organizations made the survey. The gist of the query was—What cigarette do you smoke, Doctor?

The brand named most was Camel!

The rich, full flavor and cool mildness of Camel's superb blend of costlier tobaccos seem to have the same appeal to the smoking tastes of doctors as to millions of other smokers. If you are a Camel smoker, this preference among doctors will hardly surprise you. If you're not—well, try Camels now.

Your "T-Zone" Will Tell You...

T for Taste...
T for Throat...

that's your proving ground for any cigarette. See if Camels don't suit your "T-Zone" to a "T."

CAMELS Costlier Tobaccos

10. Soda Pop Board of America



For a better start in life
start COLA earlier!

How soon is too soon?

Not soon enough. Laboratory tests over the last few years have proven that babies who start drinking soda during that early formative period have a much higher chance of gaining acceptance and "fitting in" during those awkward pre-teen and teen years. So, do yourself a favor. Do your child a favor. Start them on a strict regimen of sodas and other sugary carbonated beverages right now, for a lifetime of guaranteed happiness.

The Soda Pop Board of America
1515 W. Hart Ave. - Chicago, ILL.

*- Promotes Active Lifestyle!
- Boosts Personality!
- Gives body essential sugars!*

<http://thecitydesk.net>

11. Mr. Leggs - Bukser



It's nice to have a girl around the house.

Though she was a tiger lady, our hero didn't have to fire a shot to floor her. After one look at his Mr. Leggs slacks, she was ready to have him walk all over her. That noble styling sure soothes the savage heart! If you'd like your own doll-to-doll carpeting, hunt up a pair of these no-run Mr. Leggs slacks. Such as our new automatic wish-wear blend of 65% "Dacron" and 35% rayon—incomparably wrinkle resistant. About \$12.95 at plush-carpeted stores.

Dacron for Fall!

Get yourself a new pair of **Mr. Leggs**

THOMSON COMPANY, 1200 Avenue of the Americas, New York 15, N. Y.

12. Oxford - Van Heusen habitter



...the American? Van Heusen
...the English? Van Heusen
...the French? Van Heusen
...the Italian? Van Heusen
...the Spanish? Van Heusen

The world is one thing? Van Heusen
...the world is one thing? Van Heusen
...the world is one thing? Van Heusen
...the world is one thing? Van Heusen
...the world is one thing? Van Heusen

4 out of 5 men
want Oxfords
...in these new
Van Heusen styles

Van Heusen

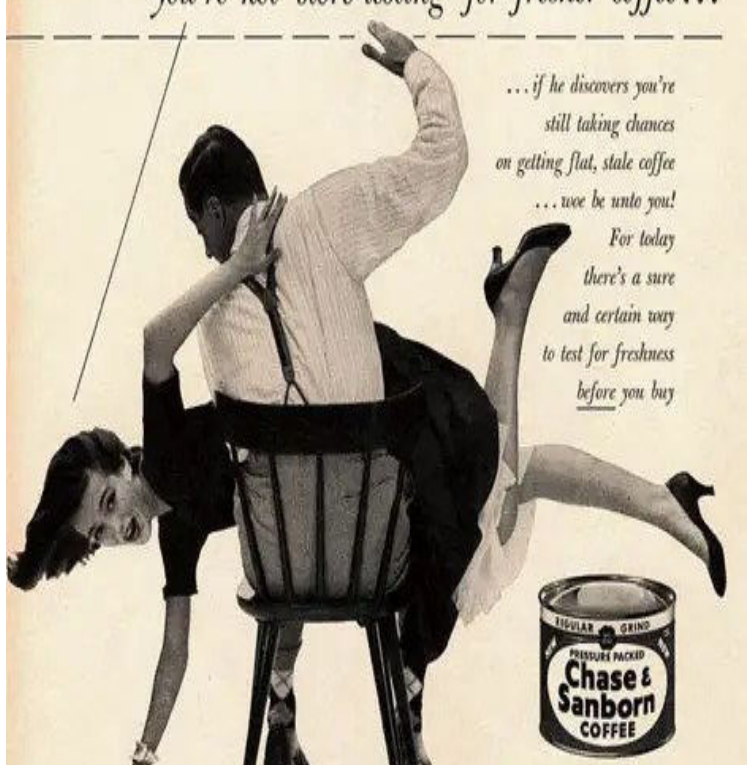
14. Chase & Sanborn - Kaffe

If your husband ever finds out

you're not "store-testing" for fresher coffee...

...if he discovers you're
still taking chances
on getting flat, stale coffee
...wee be unto you!

For today
there's a sure
and certain way
to test for freshness
before you buy



Chase & Sanborn
COFFEE

13. Marlboro - Cigaretter

Before you scold me, Mom...
maybe you'd better light up a

Marlboro

Gee, Dad, you always get
the best of everything
...even

Marlboro!

Yes, you need
never feel
over-smoked
...that's the
Miracle of
Marlboro!

Yes, you need
never feel
over-smoked
...that's the
Miracle of
Marlboro!

YOUR CHOICE OF
FOUNTAIN - PLAIN - MILD - MENTHOL - TASTE (1961)

15. Palmolive - Sæbe

Most men ask "Is she pretty?" not "Is she clever?"

Freshness, Charm—the Enticement of a
Skin More Precious than Personality or
Cleverness—do you seek it? Then for
One Week Follow this Simple Beauty
Method which is Bringing it to Thousands

Often we marvel at her—the girl whose
only asset is her beauty. She knows so little
and says so little, yet so vividly attracts every-
one to her side. You often hear clever girls sit
in a corner, alone.

Beauty or beauty?—but why choose? Clever-
ness beauty with cleverness, charm with wis-
dom. Devote your beauty to being out the
sweetness of girls have done—and found
new happiness as a result.

The answer is simple. Have a pretty skin
—remember, you can't get it. Gladly beauty
treatments are necessary—just daily use of
palm and olive oils as embodied in Palmolive.

It is worth trying for this charm thousands
know, the clear, fresh skin you want—do this
one week, then turn the change.

Use powder and soap if you wish. But
never leave them on overnight. They clog
the pores, often enlarging them. Blackheads and
disfigurements often follow. They must be
washed away.

Wash your face with soothing Palmolive.
Then massage gently into the skin. Rub the

roughly. Then repeat both washing and mas-
saging. Apply a touch of cold cream—that is all.
Do this regularly, and particularly in the
evening.

The world's most simple
beauty treatment.

Then, in a simple manner, millions since the
days of Cleopatra have found beauty, charm
and youth prolonged.

No make-up is necessary. Just remove
the day's accumulation of dirt and oil and
perspiration, cleanse the pores, and Nature
will be kind to you. Your skin will be of fine
texture. Your color will be good. Wrinkles
will not be your problem as the years advance.

Avoid the sunbath.

Do not use ordinary soaps in the treatment
given above. Do not think very green soaps
represented as made of palm and olive oils
is the same as Palmolive. Palmolive is a skin
conditioner in soap form.

And it costs but 10c the only—no little
their millions but it is for these bodies what
it does for their faces. Offer a cake today.
Then note what an amazing
difference one week makes.

Value and
efficiency produce
the quality
for only

10c

PALMOLIVE

Wash carefully the
nose and temples.
Palmolive Soap is
more and stronger.



Kobl af, når du holder fri

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine
Billeder: Canva

Vi iværksættere, dog ikke eksklusivt kun os, har ofte svært ved at give slip på arbejdet, når vi holder fri. Hvis vi overhovedet finder tid til at holde fri i løbet af dagen. Men det er stadig vigtigt, at vi holder fri og lade arbejdsopgaverne være hver dag.

Overarbejde fører ofte til træthed og ikke mindst stress. Disse fører så til, at vi misser endnu flere arbejdsopgaver i længden, end vi ville gøre, hvis vi passede mere på én selv. I længden er overarbejde ikke godt for helbredet, både fysisk og psykisk, og dermed også for din virksomhed, der ender med at komme bagud.

Det er ikke nok med at du fysisk stopper med at arbejde. Det handler i lige så høj grad også om det psykiske. At du holder op med at tænke på arbejde. Det er i sig selv måske endnu hårdere end den fysiske del. Når vi har brugt mange timer på at tænke på et enkelt område, har vi det svært ved at tænke andet, selv når det ikke er så nødvendigt længere.

Du har måske svært ved at se fordelene ved at holde op med at arbejde og fokusere på privatlivet i stedet for. Selvom du lige har læst, at overarbejde fører til forfærdelige ting. Hvis du har brug for flere fordele, så får du her en liste over de fordele, der er ved at koble af, når man holder fri, fra en undersøgelse lavet af flere universiteter i Tyskland om hvad arbejdere får ud af det:

- Bedre fysisk og psykisk helbred
- Større arbejds- og privatlivstilfredshed
- Bedre balance mellem privat og arbejdsliv
- Langt større engagement på arbejdet
- Langt færre overspringshandlinger på arbejdet såvel som i privatlivet
- Meget mindre arbejdsrelateret træthed
- Langt mindre stress

Fik jeg dig overtalt nu? Godt, så lad os nu kigge på nogle metoder, hvorpå du kan koble af, når du holder fri fra arbejdet.

7 metoder til, hvordan du kan koble af

1. Hav faste arbejdstider

Med faste arbejdstider sikrer du at det er helt tydeligt, hvornår du skal arbejde og hvornår du skal holde fri i løbet af dagen.

En ting er at planlægge det, men hvis det skal virke, er du nødt til at holde fast i dine faste arbejdstider. Overskrid aldrig din arbejdstid, undtagen når det er absolut nødvendigt. Du kan nemt vende tilbage til dine gamle vaner, hvis du ikke er fast besluttet på at overholde dine planer.

2. Forbyd kommunikation efter arbejdstid

Du kan have faste arbejdstider og overholde dem ved at slippe dit ar-

bejde ved at holde op med at arbejde, men det vil heller ikke virke, hvis du stadigvæk får e-mails, beskeder på mobilen eller opkald efter din arbejdstid. Hvis du har medarbejdere, skal du fortælle dem at kommunikation efter arbejdstid er forbudt. Hvis du har et arbejdsområde, hvor du kan få opkald fra kunder efter lukketid, så kan du uddelegere vagttimerne, hvis det er muligt.

Du kan ikke koble helt af, hvis du bare venter på at blive kontaktet når som helst efter arbejdstid.

3. Planlæg morgendagens arbejde i dag

En rigtig god metode at koble af, når du holder fri, er at planlægge de opgaver, du skal lave i morgen, når du er ved at holde fri for dagen. Hvis der er nogle opgaver, du ellers skulle have lavet i dag, men ikke har nået dem, vil de være i dine tanker resten af dagen. Undtagen hvis du skriver ned, at du vil lave dem i morgen i stedet for. Det vil sikre, at du ikke bliver ved med at tænke tilbage på disse arbejdsopgaver hele tiden.

I forrige udgave skrev jeg artiklen, "Bliv mere effektiv med Eisenhower", hvor jeg forklarede, hvad Eisenhower-matricen er for noget. Læs den og brug matricen til at planlægge dit arbejde. Den sikrer ikke kun, at du kan koble af, men også at du bliver meget mere effektiv i dit arbejde, så du kan være mere glad for, hvor meget du har nået i løbet af en arbejdsdag.

4. Fjern alt, der har forbindelse til arbejdet i hjemmet

Den allerbedste måde at blive ved med at minde dig selv om arbejdet, er at have arbejdsrelaterede ting tæt på dig hele tiden. Sørg for at fjerne alt, dokumenter, fakturaer, osv., der er arbejdsrelateret, så du ikke kan se dem resten af din dag. Ude af syne, ude af sind.

5. Hav separate elektronikanordninger til arbejdet og til det private

Hvis du bruger samme computer, mobil, tablet eller lignende til arbejdet og i det private, får du meget svært ved at koble af, når du holder fri. Det er meget nemt at lige kigge på dine e-mail, beskeder, dokumenter, osv., hvis man bruger samme anordning til begge dele af dit liv.

Man får en tendens at tænke, at man lige så godt kunne lave lidt ekstra, når man har det lige foran én. Og det er meget nemmere for andre at kontakte dig, når du for eksempel har din arbejdsmobil lige i hånden. Ikke mindst, bliver det svært for dig at lade være med at svare.

Sørg derfor for at du har separate elektriske anordninger til arbejdet og til det private, så du kan undgå det

6. Find en hobby

Vi iværksættere har tit masser af energi, som vi gerne vil bruge på virksomheden hele tiden. Den energi kan du aflede et andet sted, når du holder fri. En hobby for eksempel. Begynd at tage løbeture, hvis

du ikke allerede gør det. Dyrk noget andet sport. Læs bøger.

Hvis du har en bedre halvdel, så find en hobby med ham eller hende. Eller med dine børn, hvis du har børn.

Du kan endda finde en hobby, hvor du bruger dine kernekompetencer fra dit arbejde. Brug dine kompetencer til at gøre noget godt for samfundet. Så længe det ikke direkte handler om din virksomhed, kan du have godt nytte af det, da der vil være meget mindre pres.

En god hobby hjælper dig med at koble godt af og det hjælper meget at give slip på arbejdet, når du har noget at glæde dig til efter fyraften.

7. Lav et fyraftensritual

Ifølge Nobelprisvindende psykolog, Daniel Kahneman, er der to ting, vi husker fra ting, der sker for os: Hvordan vi følte (om det var godt eller skidt) og hvordan det sluttede. Ved at lave et fyraftensritual, sørger du for at du har kontrollen over, hvordan en arbejdsdag slutter for dig. Og en ritual vil blive en vane, der sørger for at du psykisk ved, hvornår du er færdig med dagens arbejde.

Vend tilbage til punkt 3 og planlæg morgendagens opgaver, sid og tænk over, hvor godt dagen har været, visualisér morgendagens opgaver, gå rundt og sig tag for i dag til dine medarbejdere eller find noget, der kan være en god afslutning for din arbejdsdag.



Spar 20%

på professionelt grafisk design

Unikke logoer

Flotte tryksager

Mobilvenlige hjemmesider

Lækre bannere til SoMe

Synlige reklamer m.m.



Grafisk Udtryk

-DESIGN, DER GØR INDTRYK



SØNDERVEJ 61.1 | 5700 SVENDBORG | WWW.GRAFISK-UDTRYK.DK

MOBIL: 30 26 68 64 | MAIL: CHRISTINA@GRAFISK-UDTRYK.DK

Tilbuddet gælder indtil 31.05.2021 og ikke på i forvejen nedsatte priser.
Oplys "SM-MAJ2021" for at få rabatten.



Danske influencers - Find det rette match til din virksomheds influencer marketing

Tekst: Astrid Dam Schiøller, Make Influence
Billeder: Make Influence, Instagram og Canva

I de seneste år har influencers vist sig at være vigtige spillere i forhold til online marketing. Mange influencers i Danmark har rigtig mange følgere, som de har direkte kontakt til via deres sociale medier og online platforme.

Et eksempel er Elina Dahl, som lige nu har mere end 137.000 følgere på sin Instagram. En anden populær instagrammer er Maria

Lykke Hansen, som lige nu følges af lige under 26.000.

Den tætte kontakt, som mange danske influencers har til tusindvis af følgere, udgør en fantastisk mulighed for virksomheder i form af influencer marketing. Så hvorfor ikke gøre brug af den? Med det rigtige samarbejde med den rigtige influencer, har din virksomhed nemlig mulighed for at få flere klicks og booste jeres salg.

Her kan du læse videre og blive klogere på, hvilke danske influencers der bedst matcher jeres målgruppe – og hvordan vi hos Make Influence hjælper jer med at få mest muligt ud af jeres samarbejde.

Vi sætter jer i kontakt med influencers i Danmark

Hos Make Influence mener vi, at en god influencer marketing kampagne både skal skabe værdi for jer som virksomhed og for den relevante influencer. Derfor støtter vi

både virksomheder og influencers og hjælper jer med en god kontakt og med at måle jeres fremskridt.

På Make Influences blog kan du blive meget klogere på, hvordan din virksomhed kan bruge influencer marketing, og hvad det kan gøre for jeres salg. Men inden du kan begynde at planlægge en god kampagne, skal du først finde den rigtige samarbejdspartner.

Det hjælper vi med hos Make Influence. Vi samarbejder nemlig med flere af de største influencers i Danmark. Derfor kan vi både hjælpe jer med at finde det bedste match og med at få et godt samarbejde op at køre.

Find en influencer, der matcher målgruppen

Vi kan slet ikke understrege, hvor vigtig målgruppen er i forhold til influencer marketing. Det går sådan set begge veje. Hvis jeres virksomhed samarbejder med en influencer med en helt anden målgruppe end jeres, så vil jeres kampagne sikkert ikke få særlig stor succes.

Det er ærgerligt for jer, men også for en influencer. Influenceren spilder nemlig sin tid, imens I ikke får noget ud af jeres investering. Netop derfor er det så vigtigt, at I finder en dansk influencer, som matcher jeres målgruppe.

Sammenlign målgrupper hos Make Influence

At være influencer kan betyde mange forskellige ting. Rigtig mange influencers bruger i dag Instagram som deres primære kommunikationsplatform. Det skyldes blandt andet også, at Instagram er effektiv i forhold til influencer marketing. Men der er også nogle, som driver en separat blog eller er aktive på Facebook.

Desuden kan en influencer blogge om forskellige emner. Det kan være alt fra mode, livsstil og sundhed til familieliv, husbyggeri eller madlavning. Deres brugergruppe kan desuden variere i forhold til køn, alder og demografi. Hvis din virksomhed skal have det størst mulige output af jeres kampagne, skal I selvfølgelig samarbejde med en influencer, hvis brugergruppe matcher jeres kundesegment.

Som kunde hos os hjælper vi jer med lige netop det. Vi samler nemlig al den information, I skal bruge – både om virksomhedens egen målgruppe og om de forskellige influencers.

Oversigt over danske influencers

For at du kan komme nemt i gang, har vi i denne artikel samlet en liste over nogle af de mest populære influencers i Danmark baseret på følgerskaren på deres Instagram-profiler.

Når vi hos taler om influencers i forbindelse med influencer marketing, opererer vi normalt med kategorierne micro, macro og mega influencers. Hvilken kategori en influencer falder inden for, er til dels baseret på

kommende beskæftiger sig med.

Nedenfor har vi samlet en liste over nogle af de influencers, som vi samarbejder med, inden for de forskellige kategorier.

Micro influencers

Micro influencers er typisk den gruppe af influencers, som har den mindste følgerskare. Det skyldes ikke, at de ikke er lige så dygtige som dem med flere følgere. Micro influencers opererer nemlig tit inden for et mere snævert emnefelt eller en niche, som de har noget relevant viden om eller erfaring indenfor.

Derfor har de ofte færre følgere, men til gengæld et højere niveau af ekspertise.

Natasha Hejlesen

Blogger med fokus på selvudvikling, kamp mod misbrug, morrollen og beauty.

Instagram: @miraklerneinorh



Louise El-Tannoukhi

Blogger om morrollen, sund livsstil og fashion.

Instagram: @louiseslivsstil



Maria Krogh

Blogger om livet som ung mor og som medvirkende i TV-programmet “De unge mødre”.

Instagram: @mariakrogh



Marlene Lentz

Blogger om fashion, sund livsstil, familieliv og beauty.



Christine Roed

Blogger om mode, hverdagsliv og skønhed.

Instagram: @christinesroed



Christine Groth Petersen

Blogger om familieliv, kager og bolig.

Instagram: @christine_hgp



Macro influencers

En macro influencer ligger i mellemkategorien, når det kommer til antal følgere. De er ikke nødvendigvis alment kendte eller eksperter inden for et felt. De er derimod personer, som har skabt deres berømmelse på internettet ved at producere godt eller interessant indhold. Derfor er de

Bliv guestblogger på Startup Magazine



Læs mere på startupmagazine.dk

typisk rigtig gode til at bruge deres platforme og engagere følgerne.

Mette Mercedes

Blogger om træning, fashion, bolig og kæledyr.

Instagram: @mette_mercedes



Lærke Bodilsen

Blogger om mode, krop og hverdagsliv.

Instagram: @laksen2640



Laura Glentemose

Blogger om mode, familieliv og livsstil.

Instagram: @luaraglentemose



Alberte Lund

Blogger om farverig mode, hverdagsliv og beauty.

Instagram: @albertelund



Tina Franksen

Blogger om mode, beauty og familieliv.

Link til Instagram: @tinafranksen



Maria Lykke

Blogger om mode, morrollen, familieliv og mad.

Instagram: @mariallykkedk



Michelle Munch

Blogger om morrollen, fashion og sundhed.

Link til Instagram: @miichellemuch



Mega influencers

Den sidste kategori er de influencers, som har en rigtig stor følgerskare. Her er der tit tale om personer, som har en stor following, fordi de er kendte fra andre sammenhænge. Det kan for eksempel være skuespillere, reality-stjerner eller modeller.

En mega influencer har mulighed for at nå ud til rigtig mange mennesker med bare et enkelt billede eller en story. Det kan være en kæmpe fordel, når det kommer til marketingkampagner. Til gengæld er deres forhold til deres følgere ikke altid lige så personligt og engagerende som hos de to andre kategorier af influencers.

Elina Dahl

Blogger om mode, rejser og livsstil. Er blandt andet kendt fra sin medvirken i Paradise Hotel.

Instagram: @elinaea



Liv Martine

Blogger om hverdagsliv, kagebagning og rejser. Er kendt fra Den Store Bagedyst.

Link til Instagram: @livmartine



Irina Olsen

Blogger om fashion, beauty og familieliv. Er kendt fra flere reality programmer, blandt andet Fristet og Divaer i Junglen.

Link til Instagram: @irinathediva



Jackie Navarro

Blogger om rejser, beauty, fashion, morrolen, familieliv og tv. Er kendt fra programmet Forsidefruer.

Link til Instagram: @jackienavarro



Hvem skaber mest værdi for din virksomhed?

Der er ikke ét rigtigt valg, når det kommer til, hvilken influencer-kategori som din virksomhed bør vælge en samarbejdspartner indenfor. Der er rigtig mange forskellige faktorer, der spiller ind:

- Jeres økonomi – hvor stort er jeres marketingbudget?
- Jeres marketing-strategi – satser i på én prominent frontfigur, eller vil I have mange forskellige influencers til at reklamere for jer?
- Jeres brand – vil I hænge jer op på en interessant personlighed, eller vil I fx anbefales af en ekspert?
- Jeres produkt – giver det mening at appellere til en bred følgerskare, eller skal I hellere gå efter en niche?

Fordi det handler rigtig meget om din virksomhed og jeres ønsker og behov, er det en god idé at lægge en god markedsføringsstrategi som et led i jeres arbejde med influencer marketing. Strategien kan nemlig hjælpe jer med at vurdere, om en specifik influencer vil spille godt sammen med jeres overordnede indsats på området.



Astrid Dam Schiøller

Mit navn er Astrid Dam Schiøller. Jeg er Cand.Public og opererer som Marketing Manager hos Make Influence - en performancebaseret influencer marketing markedsplads.

Desuden er jeg programudvikler og podcastvært på podcasten Story Uden Filter, der handler om influencere og influencer marketing.

make 
influence

Make Influence

Hvis du vil vide mere om performancebaseret influencer marketing, og hvordan det kan gavne din virksomhed, så kan du læse meget mere på makeinfluence.com. Make Influence er en datadrevet platform, hvor alle virksomheder har mulighed for at arbejde med influencer marketing baseret på resultater og gennemsigthed.

Din annonce her

Læs mere på
startupmagazine.dk

S M
STARTUP MAGAZINE

16 forfærdelige gamle produktidéer

Af: Ole Kristiansen, Startup Magazine/Billeder: The Washington Post, Business Insider og MetalFloss

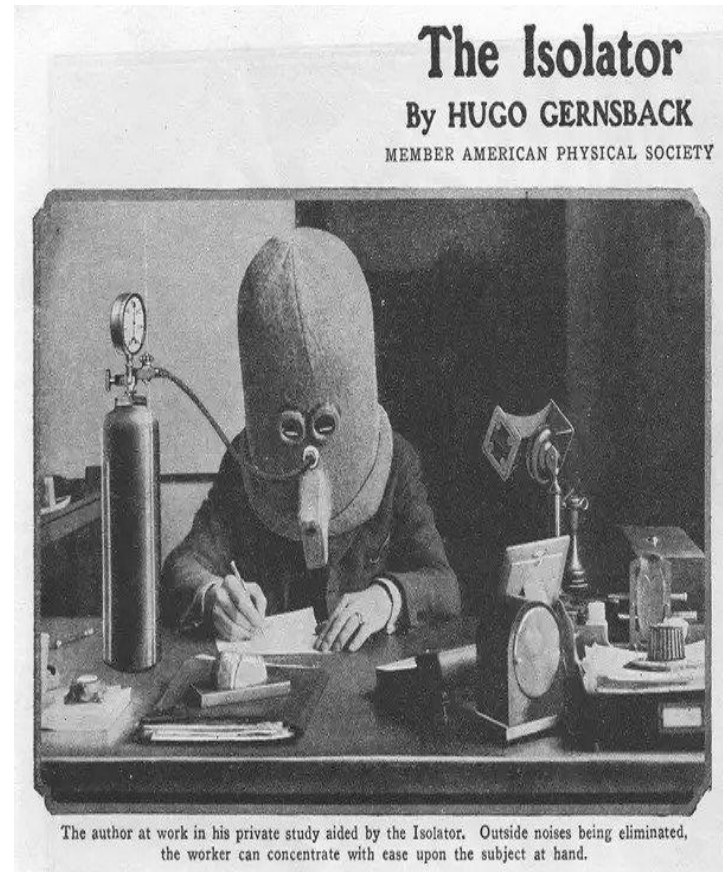
1. Burkbraun- Radioaktiv chokolade *Omkring 1930'erne i Tyskland*



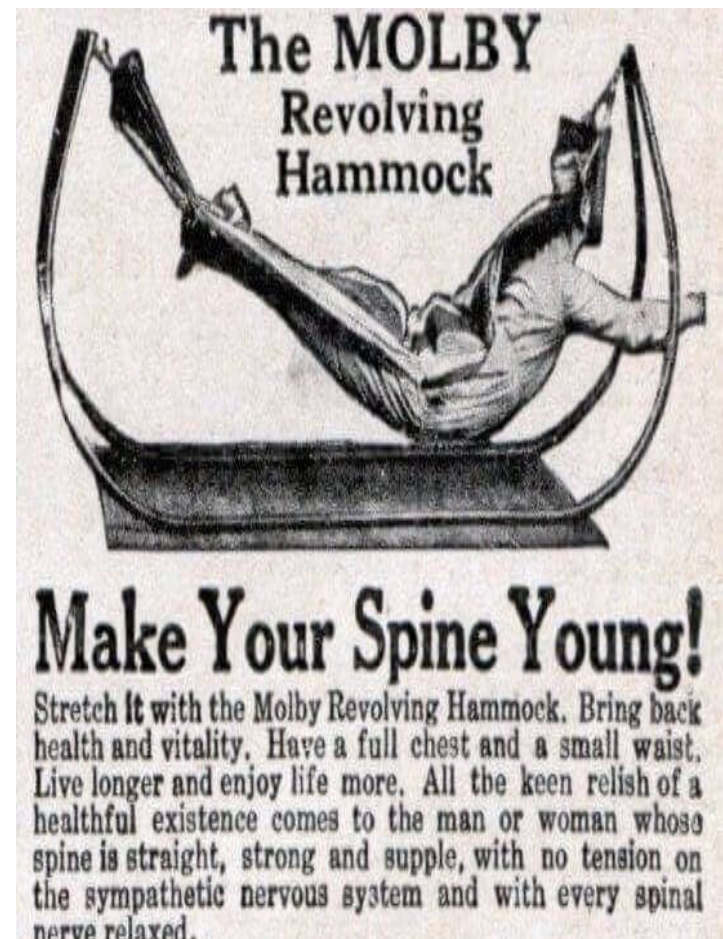
2. Ansigtsbeskyttelse mod sne *1939 i Canada*



3. The Isolator *1925 i USA*



4. The Molby Revolving Hammock *1922 i USA*



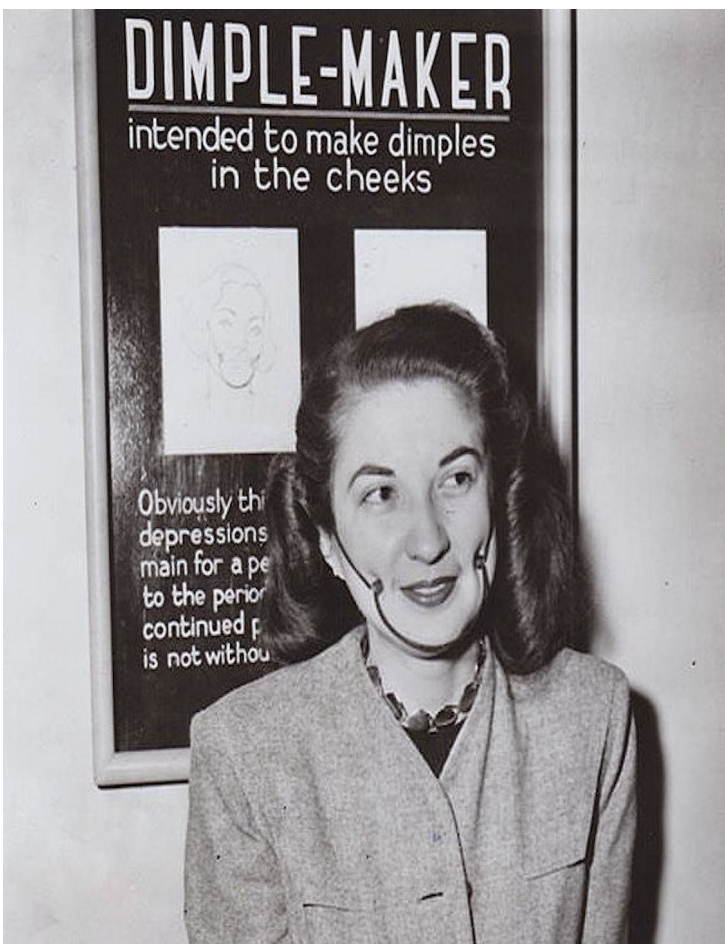
5. Badedragter af træ

1929 i USA



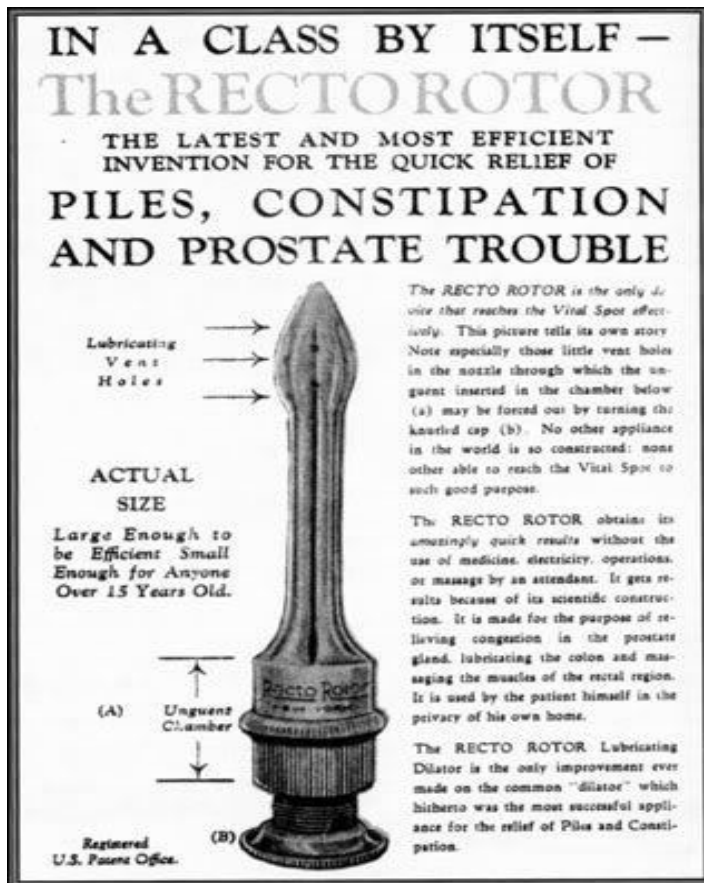
6. Dimple-maker

1936 i USA



7. The Recto Rotor

Ukendt årstal - USA



8. The Cyclomer - Amfibie cykel

1932 i Frankrig



9. Cassikker barnevogn

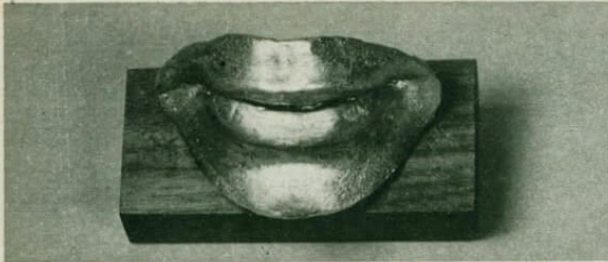
1938 i England



10. Bronzelæber

1972 i USA

Give him your lips.



In passionately eternal bronze!

Totally intimate, original, captivating! No other girl has ever given him this, no other ever can; your very own lips! Smiling, pouting, nibbling, kissing – perfectly reproduced in rich, warm bronze.

Our foundry (custom caster for sculptors and museums) makes it so simple. Send us your order and we send you our foolproof Take-My-Lips Kit. You close your eyes, breathe deeply; think rapturously of your love, and cover your lips with our goo. In minutes you've recorded them for posterity. Rush your impression to us in the special mailer, and about a week after we get it we airmail you back your lips – in eternal bronze!

Can they be worn on a neck chain? Yes. A belt buckle? Yes. A biceps band? Yes, yes, yes! Will we mount them on an oiled walnut base for a small extra charge? Of course. Can you get more than one casting? Yes, you devil. (Can we cast other things? You bet – name it and we'll quote.)

Christmas is coming – don't just sit there. This time, wrap him up for good. Give him your lips!

To order: Rush us your check or money order (sorry, no c.o.d.) for \$21.75. Extra castings, \$15 each. Walnut base, \$2 each. If your lips live in New York, please add sales tax. We'll send your Take-My-Lips Kit by return mail! First come, first served – and we can't guarantee Christmas delivery on impressions received after Nov. 27. Hurry – can't you just see his face?

**South Mountain Passage
Garrison, N.Y. 10524**

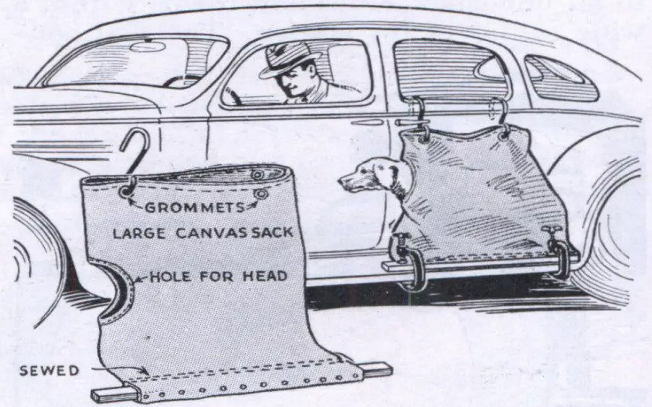
©1972 so mountain passage

SMP-2

11. Hundepose til bilen

1936 i USA

Dog Rides Comfortably in Sack on Running Board



Your dog will ride safely in this sack, which is quickly attached or removed

When you take your dog along for a ride, but prefer not having it inside the car, it can ride safely and comfortably in this sack, which is carried on the running board. The bottom of the sack is clamped to the running board and the top is fastened to the lower part of an open window with hooks, covered with small rubber tubing to prevent marring the car.

12. Hårlejeservice

1970 i Storbritannien



HAIR RENTAL

YOU KNOW IT MAKES SENSE

Why pay anything up to £200 for an ordinary hairpiece? You can RENT a permanent and perfect head of hair for just A FEW PENCE A DAY—think about the advantages.

- COMPREHENSIVE REGULAR SERVICE
- NO COSTLY REPAIR BILLS • FREE REPLACEMENT SERVICE

Ambassador, the FIRST Company to provide this service, is able to make these offers as a result of supreme confidence in carefully-controlled quality of manufacture. The result is permanent and perfect, plus absolute peace of mind for you.

WHAT OTHER COMPANY OFFERS THIS?

AMBASSADOR SERVICE LTD.,
HEAD OFFICE, 37 WOODBRIDGE HILL,
GUILDFORD, SURREY
Telephone: Guildford 77242
Offices at Birmingham, Bristol, Ireland

No Postage Stamp needed

Ambassador

Address your envelope to:
AMBASSADOR SERVICE LTD.,
FREEPOST, GUILDFORD, SURREY

Please post me full details of your Rental Plan

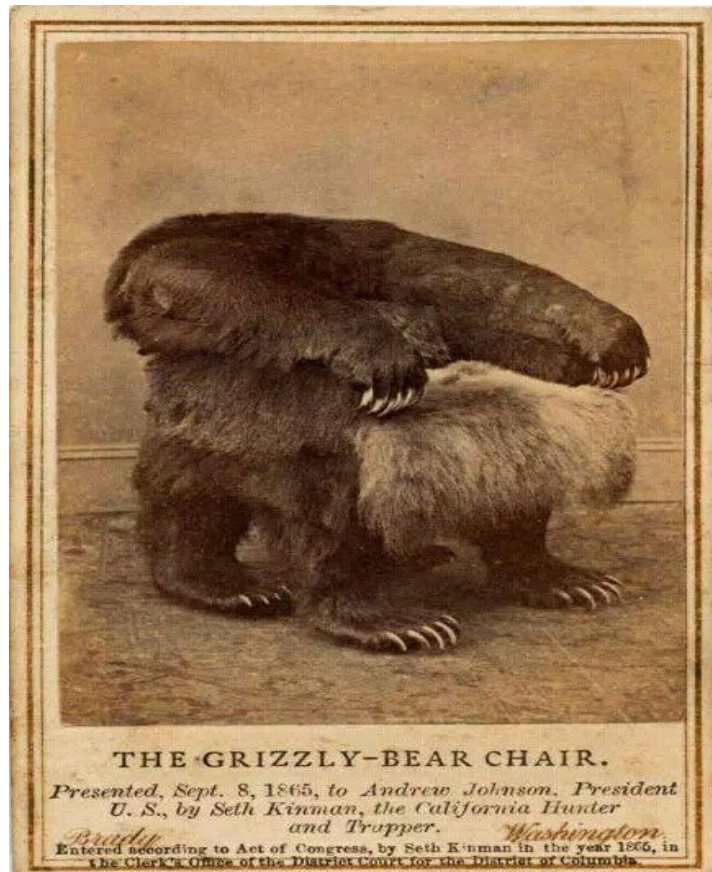
NAME _____

ADDRESS _____

DM14

13. The Grizzly-Bear Chair

1865 i USA



14. Kokain Tandpinedrops

1885 i USA



15. To-personers cigaretholder

1955 i USA



Cigarette holder for two

16. Babybur

1937 i USA





Christian Bertelsen: Iværksætter i Monaco på godt og ondt

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine
Billeder: Christian Bertelsen/Dworld

Monaco, en varm augustdag i 2018. Christian Bertelsen gør sig klar til at tage af sted på universitetet, hvor første dag starter på det eftertragtede International University of Monaco. Hvad Christian ikke vidste, mens han gør sig klar, er, at resten af hans liv ville blive forment, allerede på den første dag. Det samme er gældende for mange af de andre studerende, men for Christian blev den første skoledags effekt meget større end for mange andre.

Han havde nemlig på en af skolens Facebookgrupper lavet en aftale med en vis

Manila Di Giovanni, der skulle gå i samme klasse som Christian Bertelsen, at de skulle tage toget til skole sammen. Manila Di Giovanni var kvinden, som Christian på et senere tidspunkt ville starte en spændende startup med.

"Allerede derfra var der bare god kemi mellem mig og Manila," fortæller Christian og fortsætter, "Vi havde lige præcis de samme ambitioner, men vi vidste begge to ikke konkret, hvad det var endnu. De to ting, vi vidste, var, at vi tog begge samme tog til Monaco for at skabe et godt netværk og at vi ville starte vores eget med tiden"

At skulle lave nye forbindelser og skabe et netværk skulle vise sig at være en nem sag for dem begge to.

"Vi startede på universitetet og hurtigt begyndte vi sammen at tage til en masse forskellige arrangementer. Vi tog til Ted

alle muligheder til at møde nye mennesker. Vi passede selvfølgelig vores studier, men noget af det vigtigste for os var at møde mennesker og skabe et netværk.”



Manila Di Giovanni og Christian Bertelsen.

En idé formes

”Så kom tidspunktet, hvor vi skulle på et udvekslingssemester, hvor vi alle skulle og studere et semester i et andet land og et anden universitet. Manila tog til Kina og jeg tog til London. Der brugte vi så fire måneder hver i hvert vores land. Mens vi var af sted, skrev Manila til mig, at hun havde fået en knaldgod idé. Det ville hun dog først fortælle om, når vi var tilbage i Monaco.

Tiden i England gik hurtigt og så var vi allerede tilbage i Monaco igen. Manila og jeg aftalte så hurtigt, at vi ville mødes på vores yndlingscafé. Til mødet fortalte hun mig om sin idé. Det handlede om VR-oplevelser (Virtual Reality, red.) for inter-

netkunder, der gik ud på, at når man kom ind på et brands hjemmeside, så skulle man have muligheden for at tage VR-briller på derhjemme og navigere rundt i deres butik. Og det var noget, som hun ville starte med mig.”

Til samme møde fik de to så også mulighed for allerede der at udvikle idéen.

”Derfra begynder idéerne så rigtig at komme. Jeg smed ind, at det kunne være en social oplevelse, at det kunne være et multiplayer-event og at vi også kunne åbne op for verdenen udenfor butikken. Så blev det ret hurtigt indviklet og vi kunne allerede se der, at vi havde brug for nogen, der havde erfaring på området, og at vi havde brug for nogen, der kunne strukturere vores flyvske tanker. Vi besluttede os for at vi ville finde hjælp først, før vi fortsatte med at udvikle idéen og realisere den.”

Et stærkt netværk fører til gode resultater

Og det skulle ikke være anderledes for Christian og Manila, der på det tidspunkt allerede havde skabt et bredt og stærkt netværk, for deres netværksdannelse gav hurtigt pote på flere måder.

”Vi kendte allerede på det tidspunkt en masse mennesker, og jeg fandt så ud af, at en af dem, der sidder som managing partner i den nyeste startup incubator i Monaco, Monaco Foundry, var Brian Frederiksen. Og han havde altså også en masse forbindelser i startupuniverset. Så jeg tog kontakt til Brian og

jeg tænkte, at det kunne give mening, fordi jeg er dansker og det er han jo også, så der var en god indgangsvinkel. Jeg skrev derfor til ham på dansk og fik så svar rimeligt hurtigt, hvor vi efterfølgende aftalte at mødes på et hotel til en uforpligtende snak. Til mødet kunne jeg mærke, at jeg havde en rigtig god kemi med ham og at han kunne være vigtig for Manila og mig, fordi han kender en masse gode mennesker i iværksætttermiljøet i Monaco.

Jeg fortalte ham så om mig selv, Manila og vores projekt, som vi ikke rigtig vidste, hvordan vi skulle gribe an. Men vi ville have at det skulle gøres ordentligt ved at hente erfaring hos andre. Og jeg sørgede for at Brian kunne se, at det kunne blive et rigtig spændende startupeventyr. Og det kunne han se, for han sagde, at det her, det kunne altså blive en pissefed startup. Og ikke mindst spurgte han mig om Manila og jeg kunne komme dagen efter på Monaco Foundry's kontor og pitche vores idé til ham og hans partner, Fabrice Marquet, der er Monaco's Jesper Buch, altså en superiværksætter med IPO's i bagagen."

Den korte frist til mødet satte gang i Christian og Manila, der på det tidspunkt ikke havde meget på skrift.

"Vi var meget ustruktureret på det tidspunkt, for idéen var kun i udviklingsfasen. Vi havde haft en masse løse snakke, tusind Word-dokumenter, der blev kastet frem og tilbage mellem os to, og en mas-

se markedsundersøgelse, men altså intet konkret endnu på det tidspunkt. Så vi var nødt til at komme i arbejdstøjet med det samme og komme i gang med arbejdet.

Monaco Foundry sendte så en liste over de punkter, som de gerne ville høre om, som gjorde arbejdet meget nemmere for mig og Manila. Derefter fulgte 30 timer uden søvn for os begge to, fordi var så uforberedte før vi kom i gang, så var vi nødt til at arbejde igennem natten for at blive klar.

Vi nåede at blive klar og mødte op hos Monaco Foundry, hvor Fabrice Marquet, Brian Frederiksen og en helvedes masse mennesker ventede på at høre vores pitch. Det gik godt. Det gik så godt, at de til allersidst kom med et bud på noget, der på daværende tidspunkt kun var en flyvsk idé. Der var ingen produkt, der var ingen etableret virksomhed, der var absolut ingenting udover idéen.

Efter de kom med buddet, satte Manila og mig os i lokalet ved siden af mødestedet og begyndte at drøfte buddet. Buddet var noget kapital og selvfølgelig også rigtig meget knowhow og rigtig mange forbindelser. Så for os var det en no-brainer og vi lukkede faktisk aftalen med dem med det samme.

Det var så surrealistisk, som det kunne blive. Vi havde stort set ingenting, men her var der folk, der ville investere i den flyvske idé, vi havde og os som personer,

fordi at de kunne se ilden i vores øjne. Bagefter kan jeg godt love for at vi begge to gik ud af bygningen, fandt et lille hjørne, hvor ingen kunne se os, og begyndte at springe og række armene i vejret af ren glæde.”

Arbejdet begynder med især én stor udfordring

”Kort efter begyndte vi arbejdet sammen med folkene fra Monaco Foundry og især deres techfolk. Vi videreudviklede selve idéen sammen med dem og planlagde, hvordan vi skulle føre den ud i livet. Vi besluttede os få, at projektet skulle blive til en genopbyggelse af den virkelige verden i en VR-verden, hvor vi vil integrere rigtige butikker, live-events, museer, fodboldstadions, osv. Altså vi ville bringe den virkelige verden ind i VR.

Vi kunne se, at det ville blive meget teknisk kompliceret og mere end, hvad vi selv ville kunne klare, selvom Monaco Foundry havde gode techfolk i stalden. Vi besluttede os derfor, at vi ville lede efter en CTO (teknisk direktør, red.), der skulle lede techafdelingen. Vi fandt så en knalddygtig amerikaner ved navn John Gwinner, der er topskribent i Qoura omkring VR-emner og har skrevet bøger om samme emne. Vi fik fat i ham og efter lidt kamp og overtalelse fik vi ham overtalt til at komme og arbejde med os. For det første så var vi først i udviklingsfasen og for det andet havde

vi ellers fået en god portion penge af Monaco Foundry, men en mand som John Gwinner er rigtig, rigtig dyr, så vi var nødt til at give en ejerandel og fast løn til ham oveni. Men han er alt det værd, fordi han er så dygtig til sit arbejde, der jo er kernen i Dworld, som vores virksomhed nu kom til at hedde.

Jeg fik så i forbindelse med ledelsesudvidelsen en rolle, hvor jeg mere var i den daglige forretningsudvikling, idégenerering og agere forbindelse mellem virksomheden og andre folk, som vi kunne have brug for, i mit netværk.”

Det gik rigtig godt for virksomheden, som du kan læse, men ingen virksomhedsopstart uden hovedpiner. Selskabsregistrering i Monaco er nemlig ikke lig andre landes ditto.

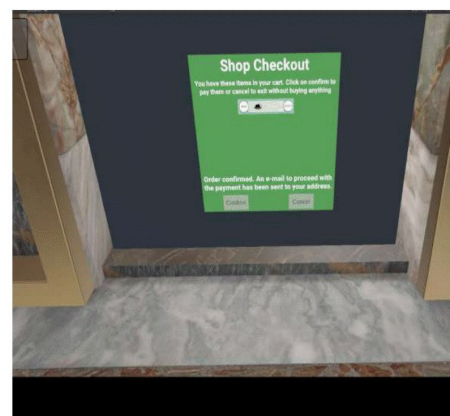
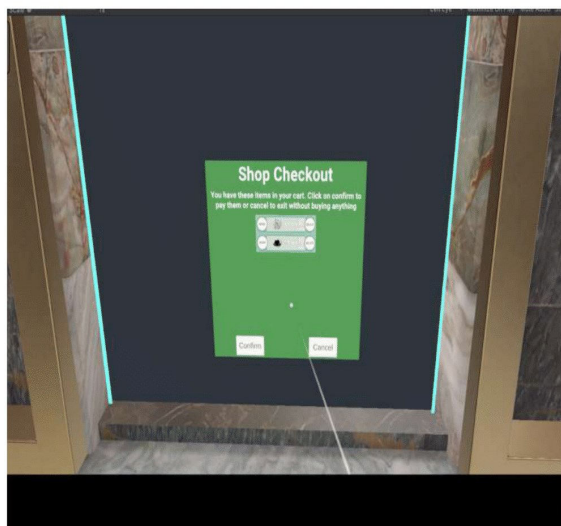
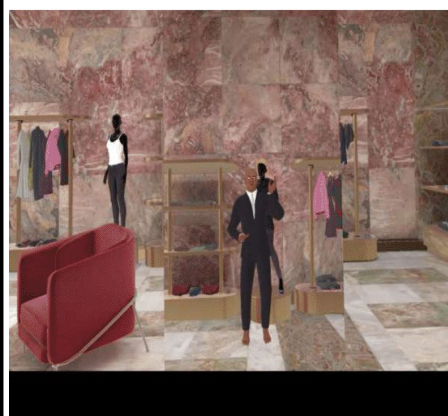
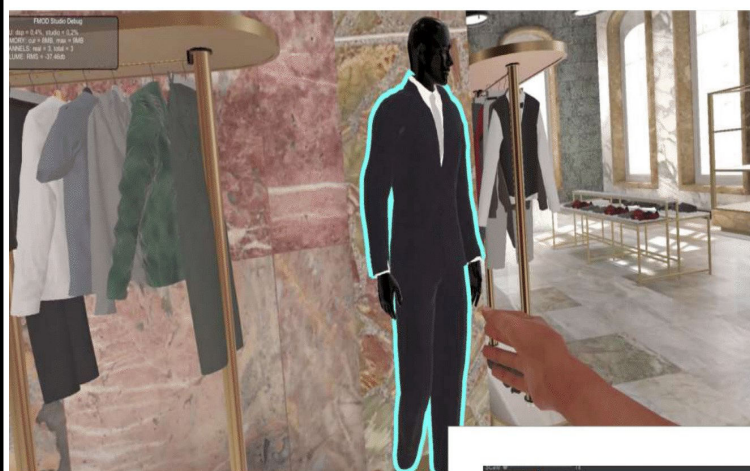
”Når vi vil oprette et selskab her i Danmark, så skal vi bare kontakte en advokat, få lavet



En af VR-oplevelserne, som DWorld er i gang med at bygge op. Se flere billeder på de næste sider.

en ejeraftale og diverse få dokumenter og frem med NemID og computer, så er man i luften.

Sådan fungerer det ikke i Monaco, hvor de som regel er meget mere kræsne omkring



Øverst: En genskabelse af Musée océanographique de Monaco udefra.
Nederst: En shoppingoplevelse, hvor man kan købe reelle produkter.



alt i landet. Regeringen i Monaco kræver en masse, før de vil godkende én. For eksempel skulle vi have fundet vores originale dåbs- og fødselsattester frem, underskrive flere hundrede siders dokumenter og simpelthen hente straffeattester fra alle de lande, vi har været i de forrige fem år. Det skabte lidt forvirring, at jeg ringede til et kontor i New York, hvor jeg havde været i blot to måneder for et par år siden, og bad om at de sendte en straffeattest. Derudover skulle vi også interviewes af regeringsfolk og derefter også en masse korrespondance med dem igen. Interviewet virkede meget som en personlig screening og handlede egentlig ikke så meget om selve selskabet, de spurgte selvfølgelig til det, men det var mest personligt.

Og ikke nok med at de krævede meget, det hele foregik også meget langsomt. Jeg mener, at hele processen tog omkring syv måneder eller deromkring. Det tog simpelthen virkelig lang tid. Det blev også lidt sort for os til sidst, fordi vi ikke vidste, hvornår processen var færdig eller om vi overhovedet fik regeringens accept. Men det lykkedes i sidste ende.

Det giver et perspektiv på, hvor meget vi egentlig tager tingene for givet her i Danmark. Og når jeg hører folk herfra over, hvor hårdt de har det med at starte virksomhed, tænker jeg bare tilbage på min oplevelse i Monaco.

Jeg synes, at vi skal prise os lykkelige overfor at vi har det så nemt på det punkt her i Danmark.”

Virkelighedens virtuelle tvilling



DWorld går live den 5. maj 2021 og i den første version vil den indeholde følgende:

- Første del af Monaco (Monaco Ville)
- Real estate experience
- Aquarium/museum experience
- Yacht oplevelsen
- Shopping oplevelsen

Derfra vil vi så udvide med at genskabe resten af Monaco, integrere brands og oplevelser.

Målet er at skabe en bæredygtig "virtuel tvilling" til verdenen hvor brugere kan opleve verdenen og interagere med hinanden og brands på en meget mere indlevelseshyg måde end det hidtil har været muligt online.

Der er værdi i denne platform for alle involverede:

- Brugere får mulighed for at opleve verdenen på en social VR platform.
- Brands får muligheden for at operere selv under en potentiel nedlukning, samt skabe de mest indlevelseshyg rige oplevelser man kan forestille sig.
- Regeringerne vil stimulere økonomien selv under et potentielt lock-down.
- Koncerter kan blive afholdt igennem virtual reality.

I det lange løb vil vi så udvide og genskabe de mest ikoniske steder i verden eksempelvis: Berømte områder i London, Paris, Rom, Berlin, København, New York, LA, Shanghai, Tokyo etc.

Man vil kunne tilgå DWorld ved at signe up på DWorldvr.com hvorefter man får et link tilsendt.

Har du supergode indholdsideer?

SM
STARTUP MAGAZINE

kontakt@startupmagazine.dk



JPUUDLEJNING

- festleverandør til hele Danmark

Festtelte
Borde, stole og service
Aktiviteter
Mad og drikke
Festtilbehør
Og meget mere

Læs mere på
www.jpudlejning.dk

Interessante fakta om 10 af de mest berømte iværksættere

Tekst: Ole Kristiansen, Startup Magazine
Billeder: Wikimedia Commons og Flickr

Oprah Winfrey



Født 29. januar 1954 Kosciusko, Mississippi, USA.

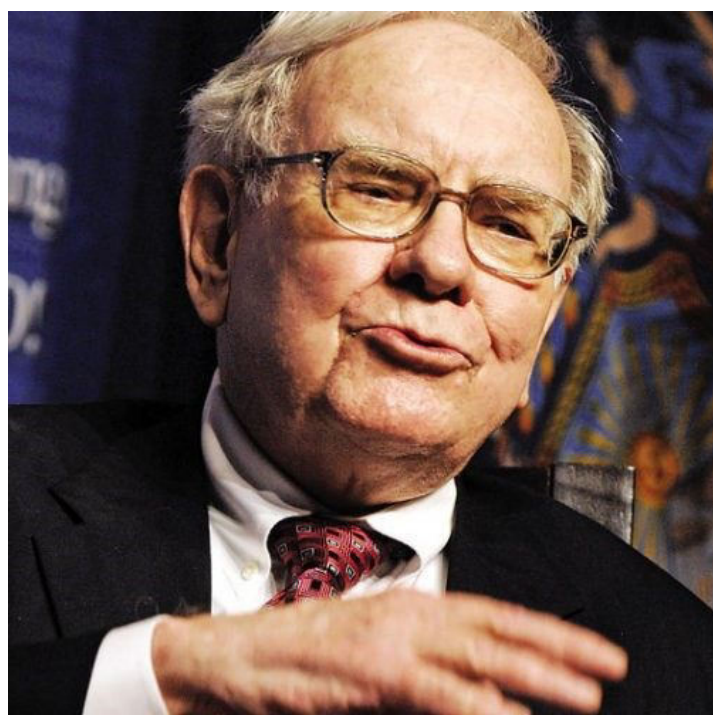
Anslået værdi: \$2,6 mia. (Ca. 16 mia kr.)

1. Oprah Winfrey er mest kendt for sit talkshow, The Oprah Winfrey Show, der kørte fra 1986 til og med 2011, men de færreste ved, at hun også er en succesfuld iværksætter.
2. Hun stiftede selskabet Harpo Productions (Oprah baglæns) i 1986, hvorefter selskabet tog produktionen af hendes talkshow over i 1988.
3. Hendes selskab står også for produktionen af andre shows som Dr. Phil og Rachael Ray.
4. Oprah er også en erfaren skuespillerinde og kan ses i film som Selma, The Butler og Steven Spielberg's Farven Lil-

la, som var hendes allerførste filmrolle og som gav hende en Oscar-nominering.

5. Hun voksede op i fattigdom. Noget, hun stadig kan mærke den dag i dag, for hun har nemlig udtalt, at hun regelmæssigt tjekker sin bankkonto for at se om der stadig er penge i den og om hun dermed har råd til at købe ting.
6. Hun var så fattig som barn, at hun tit havde tøj, der var lavet af kartoffelsække, på i skole. Noget hun blev tit drillet over.
7. Som 18-årig vandt hun titlen som Miss Black Tennessee i 1972.
8. Hendes rigtige navn er Orpah Gayle Winfrey. Orpah, som er et navn fra biblen, er ikke en stavfejl. Hendes navn blev ofte udtalt forkert som Oprah, som hun tog til sig.
9. Oprah er den første afrikansk-amerikansk kvinde til at blive dollarmillardær nogensinde og er samtidig også den rigeste.

Warren Buffett



Født 30. august 1930 i Omaha, Nebraska, USA.

Anslået værdi: \$101 mia. (Ca. 629 mia. kr.)

1. Warren Buffett, der har været verdens rigeste mand i verden i flere omgange, har tjent sine penge gennem investering via sit selskab Berkshire Hathaway.
2. Han har svoret at give 99% af sin formue væk og er allerede en af de mest gavmilde rigmænd i historien. Han har angiveligt doneret omkring \$34 mia. (over 210 mia. kr.) væk i løbet af sit liv.
3. Det gør ham til den næstmest gavmilde individuel person i historien.
4. Trods sin store rigdom, smider han sig ikke med penge. Han køber aldrig habitter, dem får han af Madam Lee. Han bor stadig i samme hus, han købte sammen med sin afdøde kone i 1958. Han spiser også billig morgenmad fra McDonald's hver morgen og samler gerne kuponer, der giver rabatter, i butikker. (Onkel Joakim?)
5. Han er kæmpe fan af TV-serien, Breaking Bad.
6. Buffett har engang sagt, at han kun har sendt en e-mail en eneste gang. Hans eneste e-mail blev brugt mod hans ven, Bill Gates', virksomhed, Microsoft, fordi han svarede på en mail, der reklamerede et Microsoft-produkt, hvorefter Buffett svarede med en forklaring på, hvorfor han ikke bruger Microsoft-software.
7. Efter at have brugt en flip-mobil i mange, mange år, overgav han sig til smartphone-bølgen. I 2020.
8. Buffett er en ivrig bog- og avislæser, og bruger angiveligt 80%

af sin hverdag på at læse.

9. Han tjente 94% af sin formue først efter han var over de 60 år.
10. Buffett blev afvist af Havard Business School.
11. Efter afvisningen fandt han ud af at to af hans investeringsidoler, Benjamin Graham og David Dodd, var professorer på Columbia Business School. Han ansøgte direkte til de to professorer og gik ind.

Henry Ford



Født 30. juli 1863 i Dearborn, Michigan, USA.
Død 7. april 1947 i Dearborn, Michigan, USA.
Anslået værdi ved dødstidspunktet: \$200 mia. i nutidens værdi (Ca. 1.250 mia. kr.)

1. Tit kaldt som opfinderen af bilen, men det var faktisk Karl Benz fra Tyskland, der var opfinderen af den mekaniske bil.
2. Det, Ford ændrede ved selve bilindustrien, var, at han gjorde bilerne

tilgængelige for de fleste ved at gøre dem billigere at producere og dermed også at købe for forbrugerne.

3. Henry Ford bliver anset som den, der for alvor satte gang i industrialderen med samlebåndet og dermed muligheden for at masseproducere produkter.
4. Ford var en elendig elev i skolen. Han lærte aldrig at læse og skrive ordentligt og kunne kun skrive de mest simple sætninger.
5. Han var derimod exceptionel, når det gjaldt mekanik. Han fik som 15-årig et ur af sin far. Den skilte han ad og samlede igen flere gange, så den fungerede godt efterfølgende, og derefter også mange af sine bekendte og venners ure. Det gjorde ham kendt som en urreparatør i omegnen.
6. Som 15-årige byggede han sin første dampmaskine.
7. 15 år senere realiserede han sin drøm og byggede sin første benzindrevne motor.
8. Ford var angiveligt meget antisemitisk. Hans avis, The Dearborn Independent, udgav en serie med antisemitiske artikler. Han blev også nævnt i Hitler's kontroversielle bog, Mein Kampf, hvor Hitler roste Ford.

Bill Gates

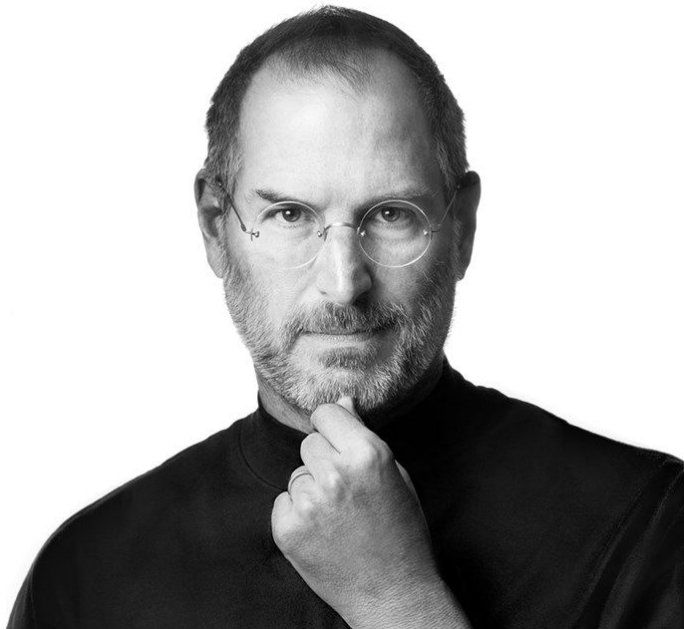


Født 28. oktober 1955 i Seattle, Washington, USA.

Anslået værdi: \$128,1 mia. (Ca. 810 mia. kr.)

1. Bill Gates er en rigtig computernørd. Allerede som en ung teenager skrev han sin første computerprogram, et spil, hvor man kunne spille mod computeren.
2. Han blev aldrig færdig med sin uddannelse på Harvard University, fordi Microsoft, virksomheden han stiftede sammen med Paul Allen, tog fart, så han ikke havde tid til at passe sine studier.
3. I 1977 blev han anholdt for at have kørt for rødt og uden kørekort.
4. Af de mange milliarder, han besidder, går ikke særlig mange af dem til hans tre børn. De får ifølge ham selv "kun" \$10 mio. hver, når han dør.
5. Som Warren Buffett, som er Gates' nære ven, er Gates meget gavmild. Faktisk er han den mest gavmilde person i historien, lige foran samme Buffett.
6. Sammen med konen, Melinda Gates, driver han velgørenhedsfonden, Bill and Melinda Gates Foundation.
7. De fleste af Warren Buffetts donationer går til samme velgørenhedsfond.
8. Bill Gates var i 18 år verdens rigeste mand, kun overhalet et par gange af Warren Buffett.
9. I 2006 afslørede han at han var farveblind.
10. Gates mødte sin kone, Melinda, i sin virksomhed, Microsoft, hvor Melinda var ansat som leder.
11. Det var ikke kærlighed ved første blik for Melinda, der afviste Bill Gates i første omgang, fordi hun ikke syntes, at han var spontan nok.

Steve Jobs



Født 24. februar 1955 i San Francisco, Californien, USA.

Død 5. oktober 2011 i Palo Alto, Californien, USA.

Anslået værdi ved dødstidspunktet: \$10,2 mia. (Ca. 75 mia. kr.)

1. Steve Jobs, der var medstifter af Apple, var et adoptivbarn.
2. Jobs var pescetar, hvilket betyder, at det eneste kød, han spiste, var af fisk.
3. I perioder var han også frugtar, der betyder, at han kun spiste frugt, nødder og grøntsager.
4. Han havde den tro, at hvis han ikke spiste kød, så var det unødvendigt at tage bad.
5. Det til fortrydelse for mange af hans tidligere kollegaer. Da han arbejdede for Atari på et tidspunkt, blev han af sin chef sat på natholdet, så han kom i kontakt med så få mennesker som muligt.
6. Jobs blev tvunget ud af sit eget selskab, Apple, i 1985.
7. Fyringen var en stor årsag til, at vi kan se animerede tegnefilm som Toy Story, Find Nemo og Monster. Han var nemlig medstifter af Pixar Animation

Studios, der skabte disse film.

8. Han vendte tilbage til Apple i 1997, hvorefter han fik selskabet tilbage på himmelkurs og var hovedmanden bag produkter som iPhone, iPod og iPad.
9. Efter han sammen med sine medstiftere solgte Pizar til Disney, var han en storaktionær i Disney og var en del af Disney-bestyrelsen indtil sin død.
10. Han var den lavestlønnede i hele Apple-koncernen. Han tjente \$1 om året som direktør.

Walt Disney



Født 5. december 1901 i Chigago, Illinnois, USA.

Død 15. december 1966 i Burbank, California, USA.

Anslået værdi ved dødstidspunkt: Ca. \$1 mia i nutidens værdi (Ca. 6 mia. kr.)

1. Disney-navnet stammer fra Frankrig og var oprindeligt D'Isigny.
2. Walt Disney's allerførste animations-studio hed Laugh-O-Gram, som gik konkurs.
3. Hans allerførste tegnefilmskarakter var ikke Mickey Mouse, men derimod Oswald the Lucky Rabbit, som han skabte under sin tid hos Universal Pictures.
4. Han måtte ikke tage Oswald the Lucky Rabbit med, da han sagde op og stiftede Walt Disney-selskabet. Det førte til skabelsen af Mickey Mouse.
5. Samme mus hed oprindeligt Mortimer Mouse, men Disney's kone overtalte sin mand at ændre navnet, da hun syntes, at Mortimer lød pompøs. Mortimer Mouse blev i stedet til Mickey's rival i tegneserierne.
6. Walt Disney lagde selv stemme for Mickey Mouse mellem 1928 og 1947.
7. Hans største inspiration til Disneyland var vores egen Tivoli, som han elskede. I løbet af sit liv, besøgte han Tivoli mindst to gange.
8. Disney's favoritkarakter var Fedtmule.
9. I løbet af sin karriere blev han nomineret for 59 Oscar-statuer og vandt 22 gange.
10. Som 16-årig droppede han ud af high school for at slutte sig til hæren, men blev afvist grundet hans lave alder.
11. I stedet fik han arbejde som ambulancekører for Røde Kors i Frankrig
12. Walt Disney var en stor visionær, men anede intet om økonomi og især virksomhedøkonomi. Manden, der tit bliver tildelt æren for Walt Disney-selskabets økonomiske succes, var Roy Disney, Walt's bror, der var bankmand og stod for selskabets økonomi.

Mark Zuckerberg



Født 14. maj 1984 i White Plains, New York, USA.

Anslået værdi: \$108,9 mia. (Ca. 689 mia. kr.)

1. Mark Zuckerberg var kun 19 år gammel, da han lavede Facebook (dengang The Facebook) i et kollegieværelse på Havard University i 2004.
2. Allerede som 12-årig lavede han sin første program, ZuckNet, der skulle give hans far, der er tandlæge, besked, når patienter dukkede op på praksissen.
3. Zuckerberg kunne have arbejdet for Microsoft, der ville købe et program, han lavede sammen med stifteren af Qoura, Adam D'Angelo. Programmet, Synapse Media Player, kunne analysere brugernes musiksmag alt afhængigt af, hvad de lyttede til.
4. Makkerparret afviste Microsoft og gjorde programmet tilgængeligt for alle gratis. Zuckerberg var kun omkring 14 år dengang.

5. Zuckerberg er grøn-rød blind, hvilket er den største årsag til at Facebooks logo er blå.
6. Kun 6 år efter han stiftede Facebook, blev processen af stiftelsen filmatiseret i form af The Social Network, der blev nomineret til hele 8 Oscars og vandt tre af dem.
7. Men filmen har vist sig at være mest fiktion end sandhed og indeholder masser af dramatiseringer. For eksempel stiftede Zuckerberg ikke Facebook for at score piger, han havde allerede en kæreste dengang, som han er gift med nu og har et barn med, og en af filmens store ofre, Eduardo Saverin, var faktisk ikke et offer, men lignede mere en skurk i virkeligheden.
8. Selskaber som NewsCorp, MySpace, Viacom, Yahoo, NBC, Microsoft og Google har alle ellers prøvet at købe Facebook fra Zuckerberg, der har afvist alle tilbud prompte.
9. Han mødte sin kone, Dr. Priscilla Chan, til en fest på Harvard University, mens de begge to stod i kø til toilettet.
10. Du kan ikke blokere Zuckerbergs Facebook-profil, ej heller hans kones profil. De to profiler er de eneste, der ikke kan blokeres af nogen som helst på det sociale medie.
11. Zuckerberg-familiens hund, Beast, er et hit på Facebook, hvor dens Facebookside har over 2,5 mio. følgere.
12. Han har 12 ansatte til at drive sit eget Facebookprofil. De ansatte laver hans opslag, tjekker kommentarer og lægger billeder ud for ham.

Richard Branson



Født 18. juli 1950 i Blackheath, London, England

Anslået værdi: \$4,5 mia. (Ca. 28 mia. kr.)

1. Richard Branson, stifter af Virgin Group, har altid haft en iværksætter i sig. Allerede som 15-årig startede han sin første virksomhed, et magasin, Student.
2. Han led af ordblindhed, som gjorde det svært for ham at følge med i skolen. På samme tidspunkt, som han startede Student, droppede han ud af skolen.
3. Han overvandt dog senere sin ordblindhed og skriver og læser perfekt nu.
4. Han stiftede Virgin Records, den første virksomhed i Virgin Group, som 22-årig.
5. Han valgte ordet virgin (jomfru på dansk), fordi han følte sig selv som iværksætterjomfru og så Virgin Records som sin første egentlige virksomhed.
6. Han græd angiveligt igennem hele processen af salget af Virgin Records i 1992, fordi alle hans virksomheder betyder alt for ham.
7. Virgin Group består nu af over 200 forskellige virksomheder.
8. En af disse virksomheder, Virgin Atlantic Airways, blev skabt, fordi Branson skulle med i et fly, der blev aflyst. Det inspirerede ham til at lave et bedre flyselskab.

9. Han besidder aldrig direktørstillinger i sine virksomheder. Han ser sig mere som en skaber og udvikler og ser helst at andre folk, der er dygtigere end ham, driver hans virksomheder.
10. Branson stoler mere på sin mavefornemmelse og ikke statistikker, når han skal starte eller investere i en ny virksomhed. Han bliver ikke involveret i noget, der ikke gør ham spændt over projektet.
11. Branson tillader ikke habitter på arbejder og han har heller selv aldrig en på.

Elon Musk

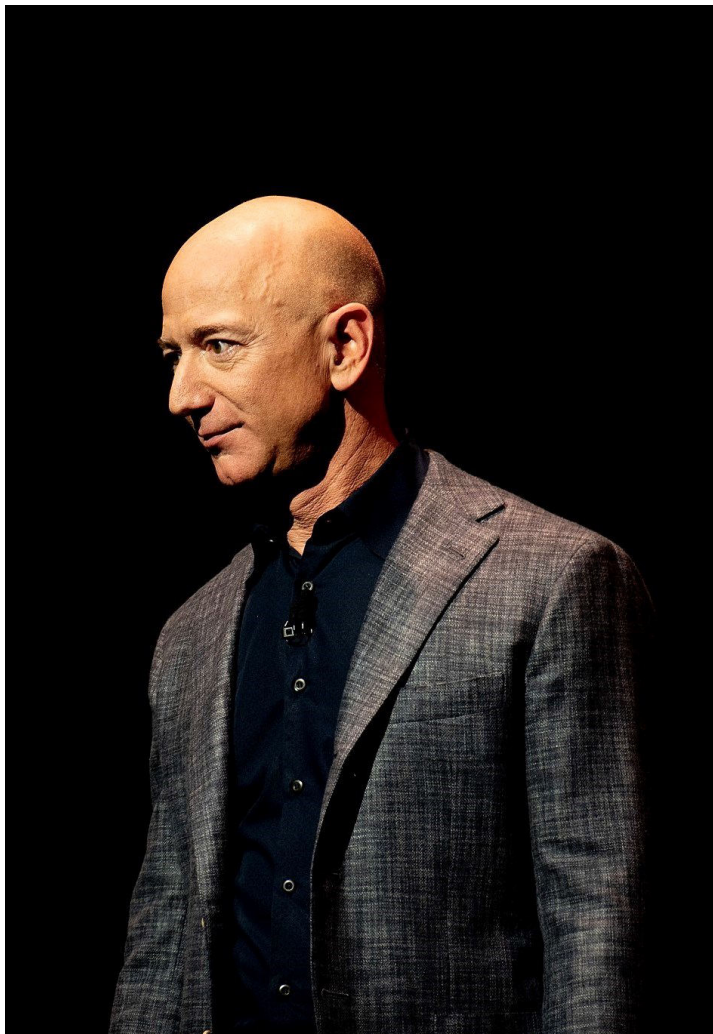


Født 28. januar 1971 i Pretoria, Sydafrika.
Anslået værdi: \$163,8 mia. (Ca. 1.036 mia. kr.)

1. Elon Musk var et vidunderbarn. Allerede som 12-årig skabte han et computerspil, Blaster, der blev solgt til et magasin, PC and Office Technology.
2. Som ung flyttede han til Canada for at studere, men droppede hurtigt ud, da han indså potentialet af internettet. Han stiftede sin første virksomhed, Zip2, sammen med andre medstiftere.
3. Zip2 blev solgt til Compaq for \$307 mio., hvilket gav Musk mulighed for at flytte til USA og stifte sin næste virksomhed, X.com, der ville konkurrere mod bankerne ved brug af internetbankvirksomhed. Bankerne så ikke in-

- ternettet som en mulighed og døgnflue dengang.
4. Men X.com var nødt til at fusionere med konkurrenten, Confinity, og sammen blev de PayPal.
5. I 2002 blev PayPal solgt til eBay for \$1,5 mia., hvilket gav Musk pengene til at stifte SpaceX og senere købe sig ind i Tesla Motors.
6. Han var ikke stifteren af Tesla Motor. Den ære tilfalder partnerne, Martin Eberhard og Marc Tarpenning.
7. Med SpaceX har Musk sørget for at omkostningerne ved at flyve op til rumstationen, ISS, er faldet ned med 90% fra \$1 mia. til kun \$60 mio.
8. Ligesom Steve Jobs gjorde, tjener Elon Musk kun \$1 om året i sine virksomheder.
9. Han har tredobbelt statsborgerskab: Sydafrikansk, Canadisk og Amerikansk.
10. Han første barn døde kun 10 uger gammel. Efterfølgende har han fået tvillinger og trillinger med sin nu ekskone og en enkelt en, der hedder X Æ A-XII Musk, med sin nuværende kone.
11. Han tror oprigtigt på, at menneskeheden bliver nødt til at bosætte andre planeter for at kunne overleve. Hans største mission med SpaceX er at bosætte Mars og har planer om at sende den første mission til Mars allerede i 2024.
12. Han er også oprigtigt bange for kunstig intelligens, som han tror kan ende menneskeheden. Trods det, ejer han en virksomhed, der udvikler kunstig intelligens med det formål at det gavner menneskeheden.

Jeff Bezos



Født 13. januar 1964 i Albuquerque, New Mexico, USA.

Anslået værdi: \$196 mia. (Ca. 1.200 mia. kr.)

1. Jeff Bezos blev døbt Jeffrey Preston Jorgensen og har danske rødder. Hans oldefar, John Jørgensen, immigrerede til USA fra Samsø omkring 1900.
2. Grunden til at Jeff ikke bruger Jorgensen-navnet længere er, at hans far, Ted Jorgensen, forlod familien, da Bezos var 1 år gammel. Bezos-navnet har han fået af sin stedfar.
3. I 2012 opsøgte en journalist Jorgensen, der viste sig at være uvidende om sin biologiske søns store succes. Efterfølgende ville Jorgensen gerne genetablere kontakten med sin søn, men Bezos var ikke interesseret. Jorgensen døde i 2015.
4. Hans mor, Jacklyn Bezos, var kun 17

år, da hun fødte sin søn. Hun blev smidt ud af high school pga. den tidlige familieudvidelse. Men gennem stædighed fik hun lov til at blive færdig med high school.

5. Bezos ville navngive sit selskab Cadabra, fordi han ville have det til at lyde magisk, men blev overtalte af sin advokat, der mente at det lød som cadaver (kadaver/dødt lig på dansk).
6. Bezos valgte i stedet Amazon, fordi han ville have at brugerne skulle have det opfattelse, at webbutikken var så stort som Amazon-floden.
7. Bezos var i 2003 involveret i et helikopterstyrt, hvor helikopteren blev fanget af en stærk vind, der fik det til at styrte ned. Helikopteren ramte jorden og rullede rundt, så dens rotor faldt af og halen knækkede. Alle passagerer overlevede mirakuløst, mens fire, inklusivt Bezos, slap ude de store skader, brækkede den ene af dem sin ryghvirvel.
8. Ligesom Musk ejer Bezos sit eget rumfatsselskab, Blue Origin, hvis mission er at kolonisere og hente ressourcer andre planeter i solsystemet.
9. Februar 2021 trådte han tilbage som direktør for Amazon, blandt andet for at få mere tid til sit rumfartsselskab.
10. Efter mere end 25 års ægteskab blev Bezos skilt med MacKenzie Scott, der fik 25% af Bezos' værdier i og blev dermed øjeblikkeligt en af verdens rigeste kvinder. Normal praksis er at det skilte par deler værdierne 50/50, men det var ikke noget Scott selv ville.
11. Trods at have givet 25% af sine værdier til sin ekskone, sidder Bezos tungt som den rigeste person i hele verden.
12. I oktober 2020 blev han den første person til at krydse grænsen på \$200 mia. i personlig værdi.



Kunde: Jeg ved godt, at jeg sagde, at jeg ville have det færdigt til på fredag, men jeg forventede faktisk, at det ville være færdigt i dag.

Mig: Det må du undskylde, jeg gør det færdigt hurtigst muligt og kontakter dig hurtigst muligt herefter.

Kunde: Tja, det er virkelig ubejlejligt for mig, fordi jeg ville have det klart i dag. Helt ærligt, hvad har du overhovedet fået lavet siden sidst, jeg tjekkede i går.

Mig: Jeg lavede de ændringer, du bad mig om at lave.

Kunde: Nå, jeg ser ikke rigtig ingen forskel. Og hvad du end har lavet, så kunne det ikke have taget dig mere end et par minutter, så jeg kan virkelig ikke forstå, hvorfor du ikke kan have alt færdigt i dag. Men jeg går ud fra at du bare kan gøre det færdigt til på fredag. Jeg bliver bare nødt til at halvere dit honorar.

Kunde: Der er nogen, der bruger mit navn, i Australien.

Mig: Det er også hans navn.

Kunde: Men han er en kulminearbejder! Han stiller mig i dårligt lys!

Mig: Øhm...

Kunde: Kan du få ham til at skifte navn? Eller i det mindste slette ham fra Google?

Kunde: Hej! Har du lavet noget fremskridt på hjemmesiden?

Mig: Hvad?

Kunde: Hjemmesiden! Hvordan går det med det?

Mig: Jeg prøvede at kontakte dig angående flere detaljer og du svarede aldrig, ej heller aldrig betalte du mig for depositummet, jeg bad om. Det er første gang, jeg hører fra dig i seks måneder.

Kunde: Såeh, er du ikke begyndt på det endnu?

Efter corona kom til, var jeg i gang med at onboarde en ny kunde. Da vi var ved at afslutte vores Zoom-opkald kunne jeg fornemme, at han på en eller anden måde forventede noget.

Mig: ...var der noget andet?

Kunde: Har du andet at sige?

Mig: Jeg tror, jeg har det hele nu.

Han så skuffet ud.

Mig: Var der andet, du ville have MIG til at sige?

Kunde: Tja, jeg ved at det er svært at skaffe opgaver for de fleste i disse tider, så jeg tænkte, at du måske ville have lyst til at takke mig for opgaven.

Kunde: Jeg vil gerne lave nogle ændringer.

72 Mig: Men du godkendte det her i går.

Kunde: Det var dengang. Det her er nu.
Vær med i nuet!

Kunde: Så, for min hjemmeside vil jeg gerne have Google.

Mig: En Google hjemmeside?

Kunde: Nej, ligesom en hel Google.

Kunde: Godmorgen!

Mig: Øh... Godmorgen? Hvad er der galt? Hvorfor ringer du så tidligt?

Kunde: Jeg læste en selvhjælpsbog for iværksættere og den foreslog, at man stod op kl. 5 og startede arbejdsdagen tidligt. Man kan lave en masse ting, før alle andre står op!

Mig: Ja, men jeg er ikke stået op endnu.

Kunde: Tja, jeg har brug for din hjælp nu.

Kunde: Såeh, jeg kan ikke betale dig lige nu, men jeg kan give dig en gratis udgave af min bog om, hvordan man opnår succes med en virksomhed.

Mig: Hvis du ikke kan betale mig, er du så virkelig succesfuld?

Kunde: Vil du have bogen eller ej?

Det ville jeg ikke.

Kunde: Er du lesbisk? Det havde jeg aldrig gættet.

Mig: (Tre sekunder fra at slås eller flygte)...Det er jeg. Hvad gjorde, at du ikke kunne gætte det?

Kunde: Tja, du har aldrig hatte på

WTF? Jeg blev ikke engang fornærmet, bare fuldstændig forvirret

Jeg havde planer om at mødes med en kunde omkring slutfasen af en rebranding-opgave.

Hele tre gange aflyste han selv møderne, hvor han foreslog nye tider, som jeg accepterede. Han aflyste altid samme dag, som mødet skulle foregå.

Samme dag som det fjerde aftalte møde skulle foregå, fik jeg et opkald fra min søns skole, at han var syg og skulle hentes.

Mig: Hej, det må du meget undskylde, men min søn er syg og jeg kan ikke nå ud til mødet.

Kunde: Hvad? Efter vi har aflyst og udsat vores møde så mange gange? Det her er HØJST uprofessionelt!

Det var ikke mig, der aflyste alle de andre tre gange, dit røvhul.



Historierne er uddrag fra Clients From Hell-bloggen, der samler sjove historier om trælse kunder fra hele verden. Læs flere lignende historier på www.clientsdromhell.net

Del din historie

Hvis du gemmer på en god historie eller to, er du meget velkommen til at dele dem med Startup Magazine. Det hele foregår anonymt. Det gælder både dig selv og dine kunder.

Send historierne til:

kunderfrahelvede@startupmagazine.dk

**Find meget mere
læsestof på**



startupmagazine.dk