



Bootstrapping – praktiske tips

Samarbeid med andre entreprenører

Hvis du kjenner andre som akkurat har startet en ny bedrift, bør dere diskutere hvordan dere kan hjelpe hverandre. Hvis du for eksempel driver en bedrift innen markedsføring og kjenner noen som akkurat har startet en webdesignbedrift, kan dere kanskje bytte tjenester? Eller bruke Facebook for å dele informasjon om mulige nye kunder eller interessante artikler?

Hvis du må kjøpe noe, husk alltid å forhandle om prisen

Det finnes mange som er villige til å gi deg en god pris hvis de tror du kan bli en større kunde hos dem i fremtiden.

Tilby eierandeler i bedriften til personer som har kompetanse du har behov for, men som du ikke kan betale for

Mange nye bedrifter er helt avhengige av spesielle former for kompetanse. Hvis du skal produsere sportsklær, er du kanskje avhengig av en designer som har erfaring med dette. Hvis du da ikke kan betale designeren, kan du tilby en eierandel i bedriften din mot at designeren utvikler modeller for deg. Hvis du har en god forretningsmodell og designeren tror på bedriften, kan det være at denne løsningen fungerer. Men det krever at det finnes en mulighet for at eierandelen kan selges eller innløses i penger på et tidspunkt som ikke er altfor langt frem i tid. Denne typen løsning fungerer best for aksjeselskap der det er lett å gi vekk eierandeler uten risiko.

Prøv nye måter å finansiere produktutvikling på

Produktutvikling koster ofte penger. Nye måter å finansiere utvikling på kan få ned denne kostnaden. Man kan for eksempel å bruke crowdfunding. Noen kjente crowdfunding-sider er:

- [Kickstarter.com](https://kickstarter.com)
- [Indiegogo.com](https://indiegogo.com)
- [Fundedbyme.com](https://fundedbyme.com)

Bruk en enkel og billig løsning for nettsted

Ikke lag en unødvendig dyr nettside når du starter. Bruk en billig løsning og bygg opp nettsiden etter hvert.

Søk på nettet for å finne:

- Den billigste leverandøren av domene (navn på nettside)
- Den billigste leverandøren av nettsidedesign og drift
- Den billigste nettbutikken (hvis du har behov for nettbutikk)



Bruk geriljemarkedsføring

Markedsføring kan være veldig dyrt, eller veldig billig. Hvis du er kreativ, finnes det mange billige måter å markedsføre produktet eller tjenesten din på. Geriljemarkedsføring er bruk av billige virkemidler for å få stor effekt. Se for eksempel på denne linken:

<http://blog.psprint.com/marketing/powerful-yet-cheap-guerrilla-marketing-tactics-for-small-business/>

eller søk på «guerilla marketing» + «cheap».

Husk at markedsføring er viktig. Gjør minst en markedsføringsaktivitet for bedriften din hver dag.

Ikke stopp med å forbedre situasjonen

En av de viktigste egenskapene for en entreprenør er å være utholdende. Fortsett med å lete etter områder der du kan kutte kostnader, eller steder der du kan skaffe deg billige ressurser.