

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Frisør

Om at starte din egen frisørsalon

Er du kreativ, og kan du lide at skabe noget med dine hænder? Har du fingeren på pulsen, når det kommer til mode og hårtrends, og kan du lytte til og forstå andres ønsker? Kan du lide at snakke med folk, har du det store overblik, og er du god til at organisere? Så er det måske noget for dig at åbne en frisørsalon.

Danskerne går op i mode og fremtoning, og for både mænd og kvinder er håret en vigtig identitetsmarkør. Vi bruger oceaner af penge på produkter, hår-accessories og klipninger, og vi er ærekære og ømme, når det kommer til vores lokker. Samtidig er frisørturen for mange også ensbetydende med selvforkælelse i hverdagen, og på den måde er en tur hos frisør andet og mere end "bare" en studsning: Det er en oplevelse, og håret er noget, der er følelser, betydning, identitet og ikke mindst mode i – og den skifter hele tiden.

Denne startvejledning har til formål at oplyse om de muligheder, udfordringer og ting, du skal være særligt opmærksom på, hvis du overvejer at åbne en frisørsalon.

Få svar på dine spørgsmål om opstart

Startvejledningen er en service fra Erhvervshus Midtjylland til dig, der overvejer at starte egen virksomhed. Vi ønsker dig god fornøjelse med læsningen og håber, at du både finder svar på dine spørgsmål og bliver motiveret til at tage det næste skridt.

Har du spørgsmål efter, at du har læst denne startvejledning, finder du måske svar på Virksomhedsguiden:

<https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/>

Har du brug for sparring, er du altid velkommen til at kontakte Erhvervshus Midtjylland på:

info@erhvervshusmidtjylland.dk eller 70 22 00 76.

Vi glæder os til at høre fra dig!

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Er en frisørsalon noget for dig?

Er det overhovedet noget for dig at have en frisørsalon? Tag denne test og find ud af, om du har de grundlæggende forudsætninger på plads.

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg får nemt ideer og er kreativ			
2	Det er dejligt, når kunderne kommer til at se godt ud			
3	Jeg har masser af energi			
4	Jeg kan lide at tage initiativ			
5	Jeg er god til at lytte til, hvad andre mennesker vil			
6	Mode interesserer mig			
7	Jeg kan holde ud at stå og gå meget			
8	Jeg er dygtig til at ordne hår			
9	Jeg har ikke noget imod at arbejde, når andre har fri			
10	Jeg smiler og er oftest i godt humør			
11	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
12	Min familie er med på ideen			
13	Jeg er god til at planlægge og organisere			
14	Jeg bliver ikke stresset			
15	Jeg kender nogen i branchen, som kan hjælpe mig, hvis det skulle være			
16	Jeg kan skaffe 100 – 200.000 kr. til et lejemål			

Hvis du har sat mindst 10 krydser i "helt sikkert", er der et godt grundlag at gå videre på.

Hvordan vil du starte?

Frisørfaget er populært. Mange starter salon, og konkurrencen er hård. Derfor skal du være meget omhyggelig med at planlægge din salon. Der er tre måder at starte på. Du kan enten selv bygge alt op fra bunden, du kan overtage en virksomhed, der kører, eller som mange gør, at købe dig ind i en salon, hvor du som selvstændig ejer en stol. Der er fordele og ulemper ved alle tre måder.

Starte fra bunden

Når du selv bygger op fra bunden, kan du også sætte præg på din salon. Du kan prøve ideer af og være kreativ. Men det er også usikkert. Fejl kan være meget dyre og svære at rette op.

Overtage en virksomhed

Når du overtager en salon, er mange ting allerede på plads. Lokalerne er indrettet, kunderne kender stedet, og arbejdsgangen ligger fast. Den tidligere ejer vil måske også hjælpe dig med gode råd. Du kan senere ændre, så salonen bliver efter dit hoved. Du kan desværre også risikere at overtage en salon med et dårligt ry.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Købe sig til en stol

Når du køber dig til en stol i en anden salon, kommer du ind et sted, hvor alt fungerer på forhånd, men du er ikke helt ejer i eget hus og skal indordne dig efter salonens ejer.

Beliggenheden er alfa og omega

Hvis salonen ligger rigtigt, er den en reklamesøjle for sig selv. Du må derfor ikke gå på kompromis med beliggenheden. De fleste frisørsaloner har næsten kun kunder fra nabolaget. Før du beslutter dig for lokaler, skal du studere, hvordan folk bruger omgivelserne.

Gå ture i området og se, hvordan folk færdes. Går de op i deres udseende? Hvad tror du, at de kan og vil betale for at gå til frisør? Er der butikker eller andet i nærheden, som trækker folk til? Er der livligt i området?

Et velbesøgt indkøbscenter er også et godt sted for en frisør.

Er der konkurrenter? Prøv at se, om de har nok at bestille. Kan din salon noget, som de andre ikke kan? Kan du udvikle din egen niche?

Hvad vil du sælge?

Frisørers ydelser ligger nogenlunde fast. Kunderne forventer selvfølgelig, at frisøren kan klippe, farve, permanente og frisere, og de forventer også, at frisøren er med på moden.

Men nogle frisører har samarbejde med kosmetologer eller har selv videreuddannet sig. Så kan de tilbyde andre ting:

- + Ordne bryn og farve vipper
- + Manicure og kunstige negle
- + Pedicure
- + Hudplejeydelser, fx peeling og hårfjerning
- + Makeup

Du kan også støde på andre kombinationer:

- + Piercing
- + Massage
- + Aromaterapi
- + Slankebehandlinger
- + Ansigtmasker
- + Solcenter
- + Skønhedsrådgivning

Det er almindeligt, at frisører sælger shampoo og andre hårplejemidler. Nogle sælger også kosmetik, parfume, smykker eller tøj.

Enkelte frisører har en mobil salon. De ordner hår på ældre og handicappede, som ikke selv er mobile, eller tager ud til virksomheder/kontorfællesskaber med faste intervaller. Det er dog en lille niche.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Du sælger skønhed

Salonen sælger ikke bare en teknisk flot klipning eller en ansigtsbehandling, der kan fjerne gamle hudceller. Den sælger langt mere end det. Prøv at tænke anderledes på, hvad salonen giver kunderne. Skønhed? Når du arbejder med kunden, så sørg fx for at fremhæve hendes smukkeste fortrin og kunden vil fremhæve dig som en meget dygtig frisør.

Salonen kan også give: En oplevelse, forkælelse, bedre humør, selvtillid, et frikvarter, en mulighed for at læse de sidste nye modeblade, prestige mv.

Du skal forstå kunderne helt ind til benet. Derefter kan du beslutte, hvordan salonen skal indrettes, hvordan du bedst markedsfører dig selv, og hvordan du og personalet skal behandle kunderne.

Økonomi

Frisørbranchen er i vækst. Den er en del af den populære "wellness industri". Det er altid forholdsvis dyrt at starte en salon, da lokaler og inventar ofte er en stor investering. Risikoen er dog mindre end i så mange andre brancher. Det betyder til gengæld mange iværksættere og en vis konkurrence.

Frisørmesterforeningens tal viser, at mange saloner drives med en lav indtjening.

Det kan derfor være en rigtig god ide at være meget omhyggelig omkring økonomien. Du skal have et overblik over, hvordan dine økonomiske vilkår ser ud, og det kan du få via et budget. Budgettet skal hvile på de valg, du har taget, om hvilken slags virksomhed, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge efterspørgsel og omkostninger i markedet, for at budgettet kan blive så solidt som muligt. Tag kontakt til mulige leverandører og få priser. Tænk igennem, hvor meget du regner med at kunne sælge på en dag, på en uge og på en måned. Hvor mange kunder kommer der i din virksomhed, og hvad køber de for i gennemsnit?

Der er store forskelle på priserne. De afhænger af salonens beliggenhed. Populære saloner i de store byer kan forlange 400-500 kroner for en dameklip. Saloner ude omkring tager det halve eller derunder. Danmarks Frisørmesterforening regner normtal ud. De er gode at tage bestik af.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Årsbudget

Her er et eksempel på et budget for en frisørsalon med en ansat, der har åbent 290 dage om året og hvor en gennemsnits-frisørydelse koster 350 kr. – dvs. 280 kr. eks. moms:

	Per år eks. moms
Omsætning:	
8 frisørydelser x 290 dage x 280kr	649.600
2 manicurerydelser x 290 dage x 280 kr.	162.400
Salg af produkter	<u>38.000</u>
I alt	850.000
Direkte omkostninger ved salg:	
Vareforbrug ved frisørydelser: 15 % af salg	121.800
Varekøb, salgsprodukter: 50 % af salg	<u>19.000</u>
I alt	140.800
Dækningsbidrag: (Omsætning – Direkte omkostninger)	709.200
Faste omkostninger	
Løn til ansat	299.000
Husleje, varme, el m.v.	80.000
Revisor, administration, markedsføring, IT m.v.	45.000
Renter til afdrag / kassekredit	8.000
Forsikringer	<u>10.000</u>
I alt	442.000
Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)	267.200

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinjen stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan kan du øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budgetter for de enkelte måneder i året og for flere år.

Etableringsbudget

Før du starter, er det en god ide at lave et etableringsbudget. Det viser, hvor mange penge du skal have fat i, før du kan begynde at sælge noget i din salon. Det kan for eksempel se således ud:

Indskud i lokaler:	24.500
Istandsættelse af lokaler:	56.000
Møbler, inventar, udsugning:	240.000
Oprettelse af telefon:	2.000
Optagelse i telefonbøger:	500
Logo og skilte:	6.500
IT - kasse og computer:	15.000
Startudgifter til revisor:	7.000
Varelager:	16.000
Diverse:	<u>13.500</u>
I alt:	381.000

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Leverandører af udstyr tilbyder "startpakker" til nye saloner. De annoncerer i fagpressen. Men mange foretrækker at begynde med brugt udstyr. I Den Blå Avis kan du finde gode tilbud. Hvis du vil være foran alle andre, skal du tage på messer og se dig om. Messen "Beautyworld" i Frankfurt giver for eksempel masser af inspiration.

Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget op. Det kan være, du har mulighed for at tage et lån i dit hus eller din lejlighed for at dække etableringen og de første måneder. Nogle iværksættere kan låne penge i familien.

Mange banker vil gerne hjælpe dig med at finansiere, og du kan også oprette en kassekredit. Hvis du har planer om stor vækst og udvikling, kan du eventuelt søge "vækstkaution", som også tilbydes via bankerne. Du kan læse og disse muligheder på vækstfondens hjemmeside: www.vf.dk. Ved sådanne lån kautionerer staten, hvis man ellers opfylder en række almindelige betingelser. Vær opmærksom på, at alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer.

Der findes ikke offentlige tilskud til investeringer og drift af virksomheder.

Hvordan skaber du kontakt til kunderne

Målet med din markedsføring og salgstiltag er, at flere mennesker lærer din virksomhed at kende, og at du får solgt flere varer til den rigtige pris.

Din markedsføring skal ligesom dine produkter og din service være af ordentlig kvalitet. Her er listet nogle muligheder, som kan give inspiration.

1. Det personlige salg

Mød dine kunder, hvor de er, eller inviter dem til at møde dig i dine lokaler, så I kan få en dialog og du kan præsentere dine produkter. Ved et personligt møde har du mulighed for at guide kunden til det rette køb, men du har også mulighed for at blive klogere på, hvordan kunden opfatter dig, din virksomhed og dine produkter. Hvis du er opmærksom og lytter til kundens ønsker og behov, har du et godt udgangspunkt for at styrke din virksomhed og dit salg, og måske udvikle nye produkter. Vær opmærksom på om du kan tiltrække kunder ved specielle tilbud, introydelse, vareprøver, en kop kaffe mv.

God, venlig og imødekomende dialog med kunden er altafgørende. Det får oftest kunderne til at vende tilbage og måske også anbefale dig og din virksomhed til andre.

2. Logo

Få lavet et logo, der understøtter, hvem du er, hvilken virksomhed du har og hvilke produkter du sælger. Farver, former, grafik mv. har en kraftig signalværdi, så overvej nøje dine valg og overvej også hvilken stil dit logo skal have. Skal det være humoristisk, alvorligt eller signalere kvalitet, kreativitet, seriøsitet eller noget helt andet.

3. Visitkort

Visitkort er en god måde at øge kendskabet til din virksomhed. Sørg for at uddele dem de steder, hvor det giver mening. Så kommer dine potentielle kunder måske i tanke om dig og din virksomhed næste gang, de får behovet for dine produkter.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

4. Flyers

En informativ og indbydende flyer/brochure kan øge dit salg til kunderne. Flyers stilles frem eller deles ud på strategiske steder, hvor nye eller eksisterende kunder ser dem.

5. Reklameskilt

Få et reklameskilt til facaden. Bor du ud til offentlig vej, så sørg for, at dem, der kører forbi, ved, at du eksisterer. Lav fx et "sandwich-skilt" og skriv dine gode tilbud, så de folk, der kommer forbi, får lyst til at gå ind til dig. Hvis de alligevel kommer forbi, skal de vide, at du er der.

6. Lokaler

Sørg for, at dine lokaler ser indbydende ud – såvel udefra som inde. Sørg for, at der er rent og vælg dit interiør, så det passer til din stil og produkter. Sørg også for, at der er ordentligt lys i dine lokaler, er der halvmørkt, tror kunderne, der er lukket. Også indgangen skal præsentere sig godt og indbydende.

7. Hjemmeside

Kunderne skal kunne finde dig på internettet. Sørg for at hjemmesiden er let at finde rundt på og at indholdet er præcist og informativt. Desuden skal det være let for kunden hurtigt at finde de oplysninger og produkter, der eftersøges.

8. Nyhedsbrev

Få dine kunder til at skrive sig op til dit nyhedsbrev, så du kan sende en mail til dem, når du har et godt tilbud. Så er der større chance for, at de får lyst til at "impulskøbe", og at din virksomhed er "top of mind" næste gang, de får behov for dine produkter. Der findes en lang række både gratis og betalte systemer til håndtering af nyhedsbreve, og der kommer løbende nye services til. Så søg på nettet og find den service, som matcher dit behov bedst.

9. Annoncer

Med annoncer i ugeaviserne eller andre medier har du mulighed for at skaffe flere kunder. Vær dog opmærksom på om og hvor annoncerne giver "valuta for pengene" og/eller øger kendskabsgraden til din virksomhed. Sørg for at følge op på om annonceringen gav det resultat, du ønskede og tilret eventuelt din fremadrettede annoncering.

10. Google My Business

Læg din virksomheds placering ind på Google. Søger man fx efter "blomsterbutik i Aarhus" vil din blomsterbutik blive vist i Googles søgeresultat, se www.google.dk/business/

11. Google Ads

Folk søger ofte efter løsninger på deres behov på søgefunktionen Google. Her kan du oprette en Google Ads – de små annoncer man bl.a. ser øverst og i højre kolonne i søgeresultaterne. Rigtigt oprettet er de en meget effektiv markedsføringskanal. Se www.ads.google.com

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

12. Sociale medier

Overvej om du skal have profiler på andre elektroniske platforme som fx Facebook, Instagram, LinkedIn, Snapchat mm. De forskellige sociale medier har forskellige brugere, så find den eller de sociale medier, der passer bedst til dine kundetyper. Uanset hvad du vælger, så opret aldrig profiler på flere sociale medier end du kan overkomme løbende at opdatere med nyt indhold.

13. Events

Events kan også øge dit salg ved at øge din synlighed og din butiks særlige kompetencer. Det kan også være en måde, hvorpå din butik knyttes til positive aktiviteter og dermed får et godt omdømme i lokalområdet. Det kan være events som modeopvisning, blomsterbinding eller foredrag om butikkens varer.

Personale

Mange frisører har personale ansat. Det er oftest folk med svendebrev fra de tekniske skoler, eller med en kortere uddannelse fra en af de private skoler. Nogle saloner tager elever. De kan være en god arbejdskraft, men du har også pligt til at lære fra dig.

Rekruttering af personale

Du kan få kontakt til faglærte medarbejdere ved at henvende dig til et jobcenter eller ved at annoncere. Studerende kan ofte være dygtige til en lang række opgaver, og de er typisk fleksible og vil gerne arbejde på deltid. Du kan komme i kontakt med dem ved f.eks. at sætte opslag op på skoler og uddannelsessteder.

Ansættelsesbrev

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår, som f.eks. arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v.

https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/ansaettelse_og_afskedigelse/ansaettelseskontrakt/

Arbejdsgiverregistrering

Hvis du er arbejdsgiver, skal du betale A-skat for dine medarbejdere. Du tilmelder dig Erhvervs- og Selskabsstyrelsen på www.virk.dk.

Overenskomster

Nogle virksomheder har overenskomst med fagforeninger. Der er ingen regler om, at en virksomhed skal beskæftige organiseret arbejdskraft, men de virksomheder, som er medlem af en arbejdsgiverorganisation, og som beskæftiger lønnet personale, skal have overenskomst.

Dagpenge

Du må ikke selv modtage dagpenge, når du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige. Det gælder uanset, om de får betaling for deres arbejde eller ej.

Sort arbejde

Sort arbejde – hvor omsætning og betaling til de ansatte holdes uden for regnskabet – er ulovligt og strafbart.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Ledelse

Du skal regne med, at du også skal bruge tid på at lede medarbejderne. Når man yder personlig service, er de ansattes holdninger meget vigtige. De skal levere den rette stemning i salonen. Du skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder.

Frisører skal selvfølgelig være med på moden. Derfor skal de efteruddannes hele tiden. Husk at sætte tid og penge af til det.

Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du skal sælge i din virksomhed, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange, der vil købe det, du kan se at økonomien kan hænge sammen og du har sikkerhed for at kunne finansiere starten, skal du nu i gang med noget konkret – at registrere og få gang i din virksomhed.

Inden du er helt klar til at påbegynde registreringen på www.virk.dk, er der dog tre ting, du skal have styr på først:

1. Er der tilladelser, der skal være på plads?
2. Hvilken virksomhedsform skal du vælge?
3. Hvad skal virksomheden hedde?

Valg af virksomhedsform:

Det er frivilligt at momsregistrere sin virksomhed, hvis den momspligtige omsætning er under 50.000 kr. inden for en 12-måneders periode. Det er muligt at registrere en personligt ejet mindre virksomhed (PMV) og få et CVR-nummer uden at registrere sig for moms eller andre pligter. Det er gratis at registrere en personligt ejet virksomhed. For registrering af anpartsselskab og aktieselskab skal der betales et gebyr.

Som udgangspunkt er der 5 mulige måder at organisere en virksomhed på.

Personlig Mindre Virksomhed (PMV)

- + Kun én ejer
- + Betaler ikke moms eller andre afgifter
- + Årlig omsætning under 50.000 kroner
- + Ingen ansatte
- + Registrering skal fornyes hvert tredje år
- + Kræver dansk CPR-nummer
- + Gratis at registrere
- + Du kan kun have én PMV

Enkeltmandsvirksomhed

- + Kun én ejer
- + Kan ansætte medarbejdere
- + Indberetter moms
- + Kan have import og/eller eksport i og udenfor EU
- + Virksomhedens aktiver tilhører ejeren
- + Ejeren hæfter personligt for virksomhedens gæld
- + Kræver dansk CPR-nummer
- + Gratis at registrere

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Interessentskab (I/S)

- + Mindst to ejere, som kaldes interessenter
- + Interessenterne er personligt og solidarisk økonomisk ansvarlige med alt, hvad de ejer og har.
- + Virksomheden skal kun registreres, hvis interessenterne er kapitalselskaber, eller hvis virksomheden skal registreres for skatte- og afgiftsmæssige pligter.
- + Interessenter kan og bør vælge at indgå en interessentskabskontrakt, hvori de fastlægger reglerne mellem sig.

Anpartsselskab (ApS)

- + Indskud: mindst 40.000 kroner
- + Ejer hæfter ikke personligt for selskabets gæld og andre forpligtelser udover med de værdier, der er indskudt i selskabet
- + Formuen er selskabets - ikke ejernes
- + Skal have en direktion
- + Kan have én eller flere ejere
- + Kræver vedtægter og et stiftelsesdokument
- + Det koster 670 kr. at registrere et ApS

Aktieselskab (A/S)

- + Mindst 400.000 kr. i indskud – ingen øvre grænse
- + Ejere hæfter ikke personligt for gæld og andre forpligtelser udover med de værdier, der er indskudt.
- + Formuen er selskabets og ikke ejernes
- + Skal have en bestyrelse og en direktion eller et tilsynsråd og en direktion
- + Kan have én eller flere ejere
- + Kræver vedtægter og et stiftelsesdokument
- + Det koster 670 kr. at registrere et aktieselskab

Virksomhedens navn - Tilladelse og registrering

Registrerede virksomheds- og selskabsnavne er ligesom varemærker beskyttet mod, at andre bruger identiske eller lignende forretningskendetegn. Bliver du opmærksom på, at andre får registreret et virksomheds- eller selskabsnavn, der ligger for tæt på dit virksomhedsnavn, kan du få slettet registreringen. Det kan dog kun ske ved, at du anlægger en sag ved domstolene, da du ikke kan fremsætte indsigelse mod virksomheds- og selskabsnavne.

At registrere dit virksomhedsnavn som varemærke er en ekstra beskyttelse. Beskyttelsen af et virksomhedsnavn kan være begrænset til et lille geografisk område, f.eks. en by. Et varemærke dækker altid hele landet.

Selskabsnavnene er beskyttet mod andre selskabsnavne uanset branche. Det afgørende er ofte, om der kan tages fejl af virksomhedernes identitet. Varemærker er beskyttede inden for andre brancher end dets egen, hvis det er meget kendt.

Domstolene tillader nogle gange, at virksomhedsnavne ligner hinanden mere end de tillader, at varemærker ligner hinanden.

Når du skal vælge navnet til din nye virksomhed, skal du være opmærksom på bestemmelserne om navne i selskabsloven og i lov om visse erhvervsdrivende virksomheder. Dit nye virksomheds- eller selskabsnavn må ikke indeholde andres slægtsnavn, firmanavn, varemærker og forretningskendetegn.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Når du registrerer et selskab hos Erhvervsstyrelsen, undersøger styrelsen, om der allerede er registreret et selskab med netop dette navn. Styrelsen undersøger ikke, om der er virksomheder med lignende navne.

Inden du beslutter dig for et nyt virksomhedsnavn, bør du derfor selv undersøge, om det kan komme til at krænke andres rettigheder.

Navnemuligheder

Det kan nogle gange give anledning til meget store og tidskrævende overvejelser, inden et muligt navn er fundet. Mange faktorer kan spille ind, inden man tjekker, om navnet også er "frit tilgængeligt".

- + Kan navnet kobles med det, virksomheden skal beskæftige sig med?
- + Staves navnet som det udtales, og er det det nemt at stave?
- + Kan du få et godt domænenavn i tilknytning til det fysiske navn?
- + Kan du lide navnet?

Registrering af virksomheden

Efter at have været igennem ovenstående, er du nu klar til at registrere din nye virksomhed, og kan svare på alle spørgsmålene i registreringsproceduren.

Registrering kan finde sted fra:

https://indberet.virk.dk/myndigheder/stat/ERST/Start_virksomhed

Og ved at følge disse trin:

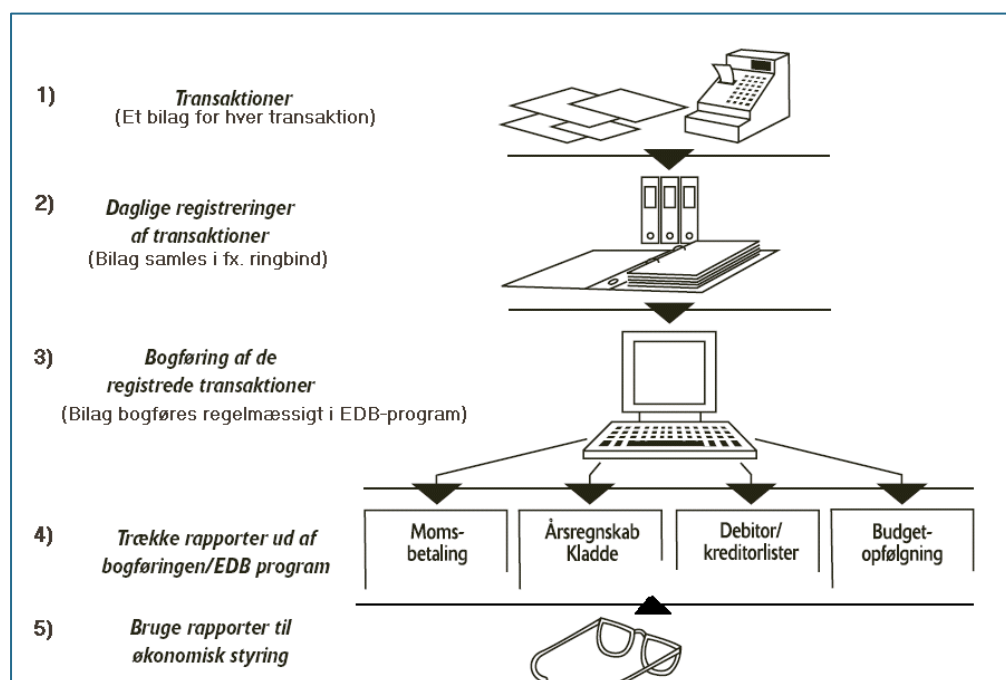
1. Klik på [Start] og log ind med NemID medarbejdersignatur eller NemID privat
2. Godkend betingelserne og klik [Fortsæt]
3. [Vælg] den ønskede virksomhedsform for at starte registreringen
4. Når registreringen er godkendt, får du en mail, og du kan fortsætte med bestilling af NemID, NemKonto og oprettelse af digital postkasse

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Bogføring og regnskab

Når du har din egen virksomhed, skal du holde styr på virksomhedens økonomi. Det gør du ved at bogføre dine indtægter og udgifter. På den måde gør du det også lettere for dig selv, når du f.eks. skal indberette moms og lave årsregnskab. Årsregnskabet skal du bruge, når du skal oplyse dit over- eller underskud på din selvangivelse. Det at føre regnskab bruges ikke kun til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning – det er også et vigtigt styringsredskab i din virksomhed.

Det samlede "økonomiske system" vil bestå af nedenstående elementer:



Når du bogfører, registrerer du virksomhedens bilag i et bogføringssystem, der efterfølgende danner grundlag for dit regnskab. I gamle dage registrerede man en virksomheds transaktioner i en stor bog – deraf navnet bogføring. I dag bruger man ofte enten et regnskabsprogram, der ligger på ens egen PC, eller endnu oftere - køber adgang til et online regnskabsprogram.

Udgangspunktet for din bogføring og regnskab er de bilag, der giver dokumentation for alle økonomiske transaktioner i din virksomhed. Bilag er kvitteringer, fakturaer, supermarkedsboner, kassestrimler og andet materiale, som giver virksomheden en udgift, en økonomisk forpligtelse eller en indtægt.

Som du kan se, danner dine bilag fundamentet for dit regnskab. Derfor skal du være opmærksom på at få alle bilag med, at opbevare dem sikkert og få dem sat i system, f.eks. i et ringbind i tidsmæssig kronologisk rækkefølge.

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Økonomistyring

Ved at have et velfungerende system til at lave bogføring og regnskab har du altid muligheden for at kende virksomhedens nuværende økonomiske situation. Ud fra den kan du arbejde videre med at få skabt et fremtidigt overblik over virksomhedens økonomi.

Økonomistyring er ofte delt op i følgende områder:

- + Aktivitetsstyring – Hvordan optimerer du bedst dine aktiviteter til at passe til markedet? Sælger du de rigtige produkter til den bedste pris og bedste kunder?
- + Kapacitetsstyring – Udnytter du virksomhedens ressourcer optimalt? Skal du f.eks. lukke en butik eller opsiges en medarbejder?
- + Likviditetsstyring – Har du styr på din likviditet om 2 måneder, når du måske der skal afregne moms til SKAT?
- + Finansstyring – Ved finansstyring vurderes hvordan virksomhedens kapital er bundet i driftsaktiviteter og bygninger og maskiner. Måske kan du optage et billigere lån med en længere løbetid eller måske overveje at lease en dyr maskine i stedet for at betale den fra din kassekredit?

Skat

Du skal betale skat af virksomhedens overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, finder du din skattepligtige indkomst.

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomheden vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn, og det kan du bruge dit budget til. Dit skøn skal du indberette til SKAT.

SKAT vil sende dig et indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis du har tjent mindre, får du penge tilbage.

En revisor vil kunne hjælpe med andre detaljer, så din skat bliver så fordelagtig som mulig for dig.

Moms

Alle virksomheder skal indsamle moms til den danske stat. Det gør du ved at lægge 25% oven i din salgspris. De indsamlede moms-penge kan du som nystartet virksomhed beholde i tre måneder, inden de skal afleveres til SKAT. Virksomheden kan trække den moms fra, den selv betaler. Indsamling af moms fungerer på denne måde:



Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Love og regler

Oplysninger om told og skat findes på www.skat.dk. Du kan også henvende dig på SKATs kontorer.

Arbejdsmiljøloven

Alle virksomheder er omfattet af arbejdsmiljøloven. Der kan være tunge løft, arbejde hvor man står meget, kemikalier eller andet farligt arbejde. Du skal forsøge at belaste dig selv og dine ansatte mindst muligt, og derfor er det en god ide at være på forkant: <https://amid.dk/>.

På Branchearbejdsmiljørådets hjemmeside finder du værktøjer til at håndtere de forskellige miljøkrav, se <https://bfa-service.dk/> og www.apvportalen.dk og find din branche.

Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Du er forpligtet til at forsikre dine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du forsikre dig selv mod sygdom og skader, men du har ikke pligt til det. Se www.forsikringsoplysningen.dk og https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/artikler/ansaettelse_og_hr/arbejdsmiljoe/arbejdsskader/arbejdsskadeforsikring/.

Uddannelse

De tekniske skoler og AMU-centrene udbyder mange forskellige korte kurser inden for frisørfaget. Du kan finde dem ved at slå op på <https://iu.dk/>, hvor du søger på "frisør" eller "kosmetiker".

Nogle leverandører og private uddannelser arrangerer kurser, både faglige kurser, lederkurser og salgskurser. Frisører og kosmetologer dygtiggør sig ved at deltage i konkurrencer og på messer. Der annonceres i fagbladene, for eksempel "Spejlet".

Branchens organisationer

Danmarks Frisørmesterforening er en branche- og arbejdsgiverforening. Den organiserer frisører og kosmetologer. Organisationen har sektioner over hele landet. De assisterer blandt andet med at forstå love og regler. DF udgiver normtal for branchen. Her kan man se, hvad det er almindeligt at omsætte og tjene. Organisationen kan også hjælpe med mange andre spørgsmål. DF har fordelagtige aftaler med revisorer og forsikringsselskaber, som har et særligt kendskab til branchen.

Hvis man er medlem af Danmarks Frisørmesterforening, må man kun beskæftige organiseret arbejdskraft.

Danmarks Frisørmesterforening (dofk) i Jylland:
Dytmærskens 14, 2. th., 8900 Randers, <https://dofk.dk/>

Dansk Kosmetolog Forening er en anden forening, som er organiseret under Dansk Handel og Service. www.dkfnet.dk

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Flere oplysninger

<https://virksomhedsguiden.dk/erhvervsfremme/content/> er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Virksomhedsguiden giver dig gratis oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed. Over hele landet kan du også få gratis vejledning om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på:

<https://erhvervshusmidtjylland.dk/lokal-erhvervsservice>

www.amino.dk er et online iværksætterforum, hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer. Også på Facebook er der flere grupper, hvor man diskuterer iværksætteri, fx:

www.facebook.com/groups/ivaerksaetternetvaerket/

www.facebook.com/groups/44076347394/

www.facebook.com/groups/ungivaerk/

Fælles for Amino og disse er, at det i vid udstrækning er brugere, der rådgiver andre brugere, og du bør derfor udøve en vis form for kildekritik.

Din frisørsalon – hvordan?

Der er mange valg, før du starter. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

Hvad vil du sælge?

- + Almindelige frisørydelser?
- + Andre skønhedsydelser? Hvilke?
- + Hudpleje- eller skønhedsprodukter?
- + Andet? Hvad?

Hvad skal kunderne især huske om din salon?

- + Smart og moderne?
- + Fordelagtig pris?
- + God stemning?
- + Hyggelige lokaler?
- + God rådgivning?
- + Kaffe, kager, ugeblade?
- + Andet?

Hvem er dine kunder?

- + Mænd eller kvinder eller begge køn?
- + Yngre modebevidste?
- + Modne grupper?
- + Pensionister?
- + Børn?
- + Andre?

Hvem er konkurrenterne?

- + Andre saloner i nabolaget?
- + Saloner andre steder?

Startvejledning – En service fra Erhvervshus Midtjylland

Personale?

- + Enmandsforetagende? Partnerskab?
- + Medarbejdere – hvor mange?
- + Hvad skal medarbejdere eller partner kunne?
- + Hvilken personlighed eller baggrund skal de have?
- + Løst ansatte eller fast ansatte?

Hvor skal salonen ligge?

- + I et bycentrum?
- + I et indkøbscenter?
- + Sammen med andre "wellness" virksomheder?
- + Derhjemme?
- + Andet sted?

Hvordan får folk øje på din salon?

- + Beliggenhed, hvor der kommer mange folk?
- + Skilte og facader?
- + Annoncer?
- + Omtale i medierne?

Hvordan ser dagen ud i din salon?

- + Åbningstider?
- + Tidsbestilling eller ind fra gaden?
- + Hvordan deler du og personalet arbejdsopgaverne?
- + Hvornår gøres der rent og købes ind?
- + Hvornår laver du regnskaber?
- + Prøv at lave en vagtplan for en uge.

Kender du nogen, der kan hjælpe?

- + Hvem kan du gå til, hvis du har brug for hjælp til økonomiske spørgsmål?
- + Hvem kan du gå til, hvis du har brug for at finde leverandører?
- + Hvem kan du gå til, når du skal markedsføre?
- + Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

Fandt du dine svar?

Vi håber, at startvejledningen har givet dig svar på mange af de spørgsmål, du havde omkring opstarten af din virksomhed. Har du brug for yderligere information, eller har du spørgsmål til indholdet, er du altid velkommen til at kontakte Erhvervshus Midtjylland på:

info@erhvervshusmidtjylland.dk eller 70 22 00 76.

Hos Erhvervshus Midtjylland er der gratis vejledning og sparring at hente for dig, der har en iværksætter i maven.

Vi glæder os til at høre fra dig!