

DET GODE BANKMØDE

En guide til den ordblinde Iværksætters forberedelse til det første møde med banken:

1. *Dine* ønsker og behov.
2. *Bankens* ønsker og behov. "Forstå banken".
3. Målet med det første møde.
4. Priser og vilkår.
5. Hvordan får du mødet i stand?
6. Hvordan forbereder du dig optimalt til mødet?
7. Tips og idéer.

Dine ønsker og behov:

Konto.

VISA/Mastercard.

NetBank.

Lån eller kassekredit.

Mobilbank.

Finansiering (nu eller senere).

En kompetent og beslutningsstærk rådgiver som matcher dine ønsker og behov.

Bankens ønsker og behov ("forstå banken"):

Undgå tab på kreditgivning.

Tjene penge på kundeforholdet.

Forebygge hvidvaskning.

Hvad finansierer banken?

Hvad er det banken skal finansiere?

Beslutningsgrundlag og dokumentation.

Tryghed ("bankfolk hader overraskelser").

Minimere bankens tidsforbrug i kundeforholdet (tid=penge).

Målet med det første møde:

Er "kemien" i orden?

Er der "en gensidig forståelse"?

Er der "en lyst til at gøre forretninger sammen"?

Er banken klar til at etablere konto inklusive VISA/Mastercard, NetBank m.v.?

Er banken positiv overfor finansiering nu eller senere?

Er banken klar til en fortsat dialog (flere møder)?

Er banken klar til at drøfte forretnings**model(ler)** frem for forretnings**plan(er)**?

Hvordan får du mødet i stand:

Valg af bank.

Valg af rådgiver.

Introduktion (netværk).

Kontakt. Aftal møde. Bekræft mødet.

Begræns fremsendelsen af materiale før første møde.

Hvordan forbereder du mødet:

"Jeg er ordbland og det betyder ...". "Jeg klarer mig fint, fordi ...".

LST (IT-hjælpemidler) og PA (personlig assistent).

Netværk. Eksempler.

Passion. Hvordan kan du vise, at du brænder for idéen?

Forretnings**model**. Fx Osterwalders.

Vente med forretnings**plan**.

Etableringsbudget. Er det relevant, når bankerne ikke finansierer opstart?

Eventuelt driftsbudget (og måske likviditetsbudget) for det første år.

Det er vigtigt, at du har styr på dine "tal" – både realiserede og forventede

SWOT analyser (dig selv og din virksomhed).

Dit CV.

Dit "digitale visitkort" – f.eks. GOOGLE og din profil på LinkedIn, facebook, Instagram m.v.