

---

# Webshop

## - sådan starter du en webshop

At købe sine cowboybukser, bestille billetter til koncerten, booke sit besøg hos frisøren eller ændre adresse hos kommunen online bliver mere almindeligt år for år. Forbrugeren forventer efterhånden at kunne foretage alle sine køb eller bookinger her og nu og online.

Næsten alt kan sælges eller formidles over internettet. Kun forældede forestillinger om distribution af varer og ydelser sætter begrænsninger for at udnytte dette salg.

Nye virksomheder såvel som ældre etablerede virksomheder bør overveje, hvordan man kan drage fordel af online handel.

Med salg via internettet øger du dit potentielle marked til at omfatte hele verden.

Der er så mange ubrugte muligheder for salg via internettet, at der vil gå mange år inden de er udtømte.

Læs mere om hvordan du opretter og driver en webshop

## Hvad vil du sælge?

---

At sælge varer eller ydelser fra en webshop har mange lighedspunkter med salg fra en almindelig butik. De fundamentale ting ved salg er helt ens:

- Du skal have en vare eller en ydelse at sælge
- Kan du finde personer eller virksomheder nok, der vil købe det du sælger?
- Har du mulighed for at producere eller indkøbe din vare eller ydelse?
- Hvor meget kan du tjene på at sælge et styk vare/ydelse?

### Distribution

Dér hvor den store forskel findes, er i måden varen eller ydelsen distribueres på. Kunden står ikke længere fysisk inde i en butik i en specifik by og siger: "Kan jeg se den vare, der ligger der?". Nu sidder kunden bag en PC i en tilfældig by et sted i Danmark og bestiller sin vare. Eller måske et andet sted på jordkloden, hvis du har gjort det muligt at købe med internationale kreditkort.

Den direkte kommunikation med en stor del af Danmarks/verdens befolkning giver indehaveren af en webshop nye udfordringer og uanede muligheder.

### Gammel viden i nye omgivelser

De, der er opvokset i en tid med den fysiske og personlige kontakt som et væsentlig element i en salgssituationen, skal lære at udnytte den "gamle viden" i nye sammenhænge. Det vil give nogle helt nye og sandsynligvis meget realistiske muligheder for salg.

Et eksempel er den ældre bilsælger med indgående kendskab til bilmarkedet. Han fandt ud af at formidle restpartier af nye dansk-importerede biler til andre europæiske lande via internettet. Hans "gamle viden" bestod i kendskab til almindeligt salg af biler og til bilforhandlere i Danmark og i udlandet. Dette kombinerede han med internettets muligheder.

Hvis alle med solid viden om markedet fra før tiden med internet kunne overtales til at tænke i de muligheder internettet giver, vil der kunne åbnes mange spændende og bæredygtige webbutikker.

### Tænk globalt

Danmark er et lille land med meget få mennesker og dermed også få kunder. Bare i Hamburg bor der flere kunder, end der gør i hele Danmark. Internettet gør, at det ikke er ret meget mere besværligt at sælge sin vare til en person i Istanbul end i Skanderborg.

Når du planlægger din webshop, er det værd at overveje om det er en dansk, skandinavisk, europæisk eller en global webshop, du vil starte. Måske starter du med fokus på Danmark, men ved du senere vil være global?

### Alt kan sælges

Ved lidt kreativitet og mod til at ændre på indgroede vaner, vil mange varer kunne sælges i en webshop.

Også varer eller ydelser, der i danske forhold har et alt for lille marked, kan nu sælges, da ejeren af webbutikken kan få hele verden som marked.

Her er eksempler på varer, der bliver solgt i webbutikker. Hvad kan du sælge?:



- Software til kortlægning af menneskelige gener
- Sutter med navne på
- Selvproducerede smykker
- Lydskrift af italienske operaer til brug for operasangere
- Softwareprogrammer til brug ved lydredigering
- Egenproduktion af billeder, litografier og illustrationer
- Fairtrade varer
- Oversættelser
- Fotografier
- Trykke egen tekst på T-shirts
- Sende postkort med egne uploadede fotos
- Download bøger/dokumenter med fagspecifik viden
- Kopier af billeder fra internationale kendte kunstner
- Du sælger Tojiro knive, men det er importøren der pakker og sender
- Online Bridge med online partnere
- Chokolade produceret af 15 børn fra samme klasse

## Kommerciel idé

---

En god ide er kun en god iværksætter-idé, hvis du er i stand til at tjene så mange penge, at du kan leve, som du ønsker.

Når du har fået en idé til salg i en webshop, skal den i de fleste tilfælde bearbejdes og videreudvikles, før den kan blive til en kommerciel ide. Kan ideen ikke blive kommerciel, er det ikke nogen god ide at starte egen virksomhed på fuld tid. Det betyder dog ikke at du ikke kan udvikle og drive en hobby-virksomhed med lav indtjening, men med stor fornøjelse.

## Hvem er dine kunder?

---

Når du sælger via nettet har en stor del af verdens befolkning adgang til din butik. Det er dog helt uoverskueligt at prøve at sælge til tre milliarder mennesker. Du kan med fordel udvælge dig et udsnit af befolkningen. Det vil gøre den kommende markedsføring af din webshop nemmere. Det gør den også mere synlig, når potentielle kunder søger på Google.

Din kundegruppe kunne være:

- Mødre med børn i Danmark
- Mødre med buttede børn i Danmark
- Mødre med synshandikappede børn i Skandinavien
- Operasangere i hele verden
- Guitarspillere i Danmark
- Genforskere i Europa
- ....



## Hvordan fungerer en webshop

---

For at forstå hvordan en webshop ret teknisk fungerer, kan det være en fordel at dele webbutikken op i to områder:

- Butiksdelen
- Betalingsdelen

### Butiksdelen

Butiksdelen er det første du ser, når du ”åbner døren” til en webshop. Det er derfor vigtigt at udarbejde et design, en brugerflade og layout, der tiltaler kundegruppen. Kunden skal føle sig godt tilpas i butikken. Smukke billeder, relevant tekst og ingen ventetider til upload af nye websider er nogle af de ting, kunden kan lide ved en webshop.

Butikken skal også være opbygget så ”snedigt” at når kunden får lyst til at købe, skal han eller hun intuitivt vide, hvordan man får lagt varen i indkøbskurven. Ingen omveje og besværlige login. Det skal være nemt at købe.

Butiksdelen kan opbygges i et hvilket som helst websystem. I princippet kan du nøjes med at have én webside, hvor der står: ”Klik her for at købe denne flotte vare”

### Betalingsdelen

Når du går på indkøb i et supermarked går du først rundt og samler dine varer. Når du har fundet alle dine varer, går du hen til kasseslusen. Sådan er det også i en webshop. I butiksdelen samler du varerne. I betalingsdelen skal varerne betales.

Skal kunden kunne betale med kreditkort, skal du altid have fat i en professionel udbyder af betalingssystemer.

### Valg af butikssystem

Overordnet set er der to systemer, du kan vælge:

- Webbutik i færdigudviklet skabelon
- Selvudviklet webshop

## Webbutik i færdigudviklet skabelon

---

De fleste systemer er opbygget så du kan købe Butiksdelen og Betalingsdelen hver for sig. Mange af de udbydere der sælger en butiksdelen har også udviklet en betalingsdel, som passer til butiksdelen.

### Butiksdelen

Butiksdelen er oftest opbygget sådan, at indehaveren af webbutikken blot skal fylde indhold i en skabelon. Lidt ligesom om at lægge varer på hylder i en almindelig butik.

Butikkens udseende vælges ud fra forskellige foruddefinerede designs – dvs. farver, skrifttyper, top/bund/venstre/højre navigation mv.



Det indhold, der skal fyldes ind i butikken, er:

- Beskrivelse af varer
- Billede af varer
- Priser
- Transportomkostninger mv.

Butiksdelen sørger for at sammentælle pris på det købte og tillægge transportomkostninger.

Butiksdelens "arbejde" slutter dér, hvor kunden får at vide: "Vil du købe disse 3 varer = 250 kr." Svarer kunden ja, bliver kunden ført over i Betalingsdelen.

### **Betalingsdelen**

Der er flere måder at betale på. De almindeligste er:

- Dankort
- Flere kreditkortsystemer
- PayPal og udenlandske systemer
- Handel på efterkrav/overførsel til bank

### **Efterkrav og bank**

Hvis du ikke vil satse for meget og er i tvivl om, hvor meget du kan sælge, kan du vælge den billigste – om mindst kundevenlige betalingsform. Det er at bede kunden om at sætte beløbet ind på din bankkonto, eller at du sender varen pr. efterkrav. Her behøver du ikke at købe et betalingsmodul, men kan nøjes med at skrive kontonummer på en almindelig web side.

### **Dankort**

Henvender din webshop sig til danske kunder, skal de have mulighed for at betale med dankort. For en dansker er det den nemmeste måde "at komme af med pengene på". Det skal være nemt for kunden, ellers klikker han eller hun bare videre til en anden side.

### **Nets**

For at få lov til at modtage betaling fra dankort, skal du lave en aftale med Nets. I aftalen, der kaldes "Indløsningsaftale", skal man dokumentere følgende områder:

- Virksomheds- samt forretningsoplysninger, herunder CVR-nummer.
- Oplysninger om pengeinstitut, herunder kontonummer og registreringsnummer.
- Eventuelle eksisterende forretningsnumre hos Nets International og Nets.
- Eventuelt forretningsnummer hos terminaloperatør.
- Oplysninger om hvem der hoster forretningens betalingsmodul.
- Oplysninger om forretningens URL

Når aftalen mellem dig og nets bliver indgået, kan du begynde at bruge et betalingsmodul med dankortbetaling.

Det koster ca. 1000 kr. at lave aftalen og nets tager 1,25 % for hver dankorttransaktion.

Transaktionsomkostningen for et salg på 100 kr. er 1.25 kr.

- Læs mere om betaling på [www.dibs.dk](http://www.dibs.dk)



Når du har købt et færdigt udviklet butikssystem med tilhørende betalingsmodul, vil alt det tekniske med mulighed for indtastning af kortnummer og accept af indtastning mv. fungere automatisk.

### **Visa, MasterCard mv.**

Har du planer om, at dine varer skal købes uden for de danske grænser, er det nødvendigt at kunne tilbyde betaling med internationale kreditkort.

PBS kan også tilknytte udenlandske kreditkort til betalingsdelen. Proceduren for oprettelse af de internationale kort følger meget den for dankort. Det er noget dyrere at gøre brug af udenlandske kreditkort.

Det koster 1000 kr. årligt at have en international aftale og PBS tager 5,75 % af omsætningen (minimum 1,95 kroner pr. transaktion).

Transaktionsomkostningen for et salg på 100 kr. er 5,75 kr.

Læs mere om internationale kreditkort på [www.dibs.dk](http://www.dibs.dk)

### **PayPal**

PayPal kan være et alternativ til at bruge PBS's internationale kreditkort service. PayPal er en stor amerikansk virksomhed, der håndterer pengetransaktioner på nettet. Her kan man gratis oprette en konto. Denne konto giver adgang til at man på sin webshop kan oprette et link, der går direkte til PayPals betalingsmodul. Modulet fungerer præcis som alle andre betalingsmoduler.

Fordelene ved PayPal er, at den er gratis, nemt at starte og at den er kendt over store dele af verden. Desuden kan privatpersoner, der har en PayPal konto blot overføre fra den ene til den anden konto.

Det er gratis at oprette en konto. PayPal tager 3,4 % af omsætningen + 0,20 £ pr. transaktion.

Transaktionsomkostningen for et salg på 100 kr. er 5,65 kr. (kurs på £: 1120)

Læs mere om PayPal på [www.paypal.co.uk/uk](http://www.paypal.co.uk/uk)

### **Fordele og ulemper**

Fordelen ved at købe en færdigudviklet webshop er, at du meget hurtigt kan komme i gang med at sælge på internettet. Du får skabelonen til en butik, så du skal blot fylde dine varer ind i butikken. Du får sandsynligvis ikke de store problemer med teknik, og der er ofte adgang til support, og butikken ser professionel ud.

Ulempen er at du grafisk og butiksteknisk skal holde dig inden for snævre rammer. Du har eller får sandsynligvis ideer, der kan gøre din butik smukkere og mere fleksibel. Dem kan du få svært ved at føre ud i livet, fordi du er bundet af nogle rammer, der ikke står til at ændre.

Har du specielle ønsker til din butik, bliver du nødt til selv at opbygge dem med hjælp fra diverse IT folk.

### **Priser**

Det er normalt at man "lejer" sig ind på en server hos forhandleren. Her ligger butikken og betalingssystemet, som man så kan bruge. Den månedlige leje for brug af butikken er omkring 2-300 kr. For brug af et betalingssystem 100-200 kr. om måneden.



## Selvudviklet webshop

---

Hvis du vil lave en webshop, der kan mere end blot samle varer i en indkøbskurv, betale varen med kreditkort og sende dig en e-mail om, at du skal sende en vare kræver det egenudvikling.

Nogle varer eller ydelser kræver et skræddersyet system for at kunderne får lyst til at købe. Det kan også være, at indehaveren af webbutikken bliver nødt til at få udviklet et system, der kan håndtere 1000 ordrer i løbet af en dag.

### Blandede systemer

De selvudviklede webbutikker følger samme overordnede struktur som de færdigudviklede. Der er en butiksdel og en betalingsdel.

Du behøver ikke at udvikle en helt ny webshop fra bunden, hvis du har specielle ønsker til funktionalitet. Standardprodukter kan kombineres med special udviklet software.

En egenudviklet butiksdel kan også kombineres med en standard betalingsløsning. Det kræver dog oftest, at der i diskussionerne om muligheder i de forskellige systemer, er en IT sagkyndig tilstede.

### Fleksible standardløsninger

Der findes også butiks- og betalingsløsninger som er en standardløsning, men alligevel ret fleksibel. Med fleksibel menes at den kan tilpasse sig mange forskellige behov. Det betyder dog så, at der skal en IT kyndig person ind over hver gang, der skal laves en "fleksibel tilpasning". Det vil dog stadig være meget billigere end selv at udvikle hele butikken.

### Priser

Det er dyrt at hyre en IT udvikler. Priserne starter fra 750 kr. + moms. Før du begynder at tale med en IT udvikler, vil det derfor være en god investering selv at have beskrevet det forløb, du ønsker udviklet.

Som udgangspunkt kan alt udvikles ved hjælp af IT. Medtag derfor kun de funktioner, der er nødvendig for at godt salg og en smidig administration.

## Gør din webshop kendt – markedsføring

---

Der er millioner af webbutikker over hele kloden og tusinder i Danmark. Du skal derfor gøre et stort stykke arbejde for ikke at drukne i mængden. Hvem der flyder oven på og bliver synlig afhænger af mange faktorer. Jo flere af faktorerne du har mulighed for at optimere, jo større chance for at rejse sig og blive et fyrtårn blandt webbutikker.

Faktorer der kan optimeres er:

### Varen i webshop

Jo flere forskellige varer du sælger, jo svære er det at blive fundet af en søgemaskine og kommunikere sit salgsbudskab. Sælger du al slags børnetøj til børn



fra 0 år til op til 12 år, bliver du nødt til at profilere dine web sider på mange måder. Du skal være kendt på børnesko, babysko, babyfutter, sparkedragt, flyverdragt, skjorter, T-shirt og mange andre børnevarer.

Hvis du kun sælger barnevogne, vil det være noget nemmere at kommunikere dette til de potentielle kunder, der søger på nettet.

### **Domænenavn**

Når du vælger domænenavn, vil det være en fordel, hvis navnet er identisk med det du sælger. Nogle gange vil det være oplagt at bruge navnet på varen andre gange vil det være misvisende.

### **Kan Google finde siden**

Hvis Google ikke kan finde dig, er du ilde stedt. Google er den søgemaskine, godt 90 % af internetbrugerne benytter til at søge oplysninger fra.

Du kan ikke købe dig plads på Googles søgning. Du kan gøre dig fortjent til det. Når du laver din webshop, er der forskellige ting du skal tage højde for:

- Find ud af hvilke ord dine kunder vil søge på. Find de vigtigste.
- De vigtigste ord/ varebetegnelse – fx "Shiraz vin Frankrig" skal have sin egen webside
- <Title>, der er en webkode, skal indeholde "Shiraz vin frankrig"
- Overskriften på din webside skal også indeholde "Shiraz vin Frankrig"
- Din brødtekst skal også indeholde ordene "Shiraz vin frankrig"
- Du bør fra en anden side i din webshop linke til denne side med henvisningen "Shiraz vin Frankrig"
- Det vil være en fordel, hvis du skrev noget fornuftigt på siden om emnet: "Shiraz vin Frankrig".

Du har nu gjort det muligt for Google at "at tænke sig til" at denne webshop har noget med "Shiraz vin Frankrig" at gøre.

Selvom du har gjort det rigtige, er det ikke sikkert du bliver nr. 1 på Google. Desværre sælger du en vare (Shiraz vin Frankrig), som mange andre også sælger. Du kan derfor ikke forvente en hurtig topplacering i Googles søgeresultater.

### **Googles AdWords**

Når du søger på Google, kan du i højre side se forskellige små tekstannoncer. Det er dem, der hedder AdWords.

At bruge AdWords er en yderst effektiv måde at få kunder til sin webshop på. AdWords fungerer på den måde, at de popper op, når en internetbruger har søgt på et specielt ord eller en sætning, som indehaveren af en webshop har defineret i sin AdWords-annonce.

Har du som butiksindehaver defineret, at din annonce skal komme frem, når der søges på "Shiraz vin Frankrig", vil den gøre det. Skriver internetbrugereren "Bordeaux vin Frankrig" vil din annonce ikke dukke op.

### **Pris**

Du betaler kun for annoncen de gange en internetbruger klikker på den. Prisen pr. klik afhænger af populariteten af det/de ord du ønsker at poppe op på og hvor højt oppe, du vil stå på annoncelisten.





Du kan åbne og lukke for din annonce som du vil. Du kan også definere, at du vil bruge fx 800 kr. om måneden på AdWords. De klik som du kan få for 800 kr. bliver så fordelt over 30 dage.

Læs grundig gennemgang om AdWords på: [www.adwords.google.dk](http://www.adwords.google.dk)

### **Linksamarbejde**

Sælger din webshop et produkt eller en ydelse, der komplimenterer en anden virksomheds produkt eller en ydelse, kan du kontakte denne for et samarbejde.

Et samarbejde der går ud på, at I linker til hinandens webbutikker.

Måske sælger din webshop udstyr til at skabe den perfekte kaffenydelse. Du kunne fx. sælge smukke stempelkander, kaffekopper og kunstfærdigt udformede kaffekrus. Dine linksamarbejdspartnere kunne så være kafferisterier, chokoladeproducenter og måske Fairtrade-Mærket.

### **Online butiksvejviser**

Nogle web sites sælger "webvejvisere". Der findes både generelle vejvisere som [www.jubii.dk](http://www.jubii.dk) og mere specifikke som [www.barneguiden.dk](http://www.barneguiden.dk), der fokuserer på børnefamilier.

### **Nyhedsbreve**

En billig og effektiv måde at beholde kontakten med kunder og andre interesserede, er ved at gøre det muligt at tilmelde sig et nyhedsbrev på din webshop.

Har du også en fysisk butik, kan du spørge dine kunder, om de ønsker at blive tilmeldt dit nyhedsbrev.

Husk altid at få accept af kunden, før du sender nyhedsbrevet første gang. Får du ikke det, vil kunden betragte dit nyhedsbrev som spammail.

### **Send til en ven**

På din webshop kan du også tilføje et lille ikon, hvor der står "Tip en ven" Du gør det derved nemt for en besøgende at markedsføre din webshop til en ven.

### **Omtale i pressen giver besøg**

Den allerbedste markedsføring af din webshop er en omtale i avisen, TV eller et ugeblad. Det kan gøre forskellen på succes og fiasko.

En lille notits i Alt for Damerne, om at din webshop genopliver den traditionelle klokkestreng i en moderne og forfriskende udgave, og en opfordring om at klikke ind på [www.klokkestreng.dk](http://www.klokkestreng.dk) vil være stort. Notitsen vil måske give 600 besøg hver dag i de næste uger. Så mange besøg vil starte en større besøgsfrekvens, da de besøgende forhåbentlig vil fortælle venner om den spændende webshop.

Også journalister vil læse om den og selv ønske at skrive om det nye spændende tiltag.

En omtale kræver dog, at du har noget unikt at fortælle. At der er åbnet endnu en børnebutik er ikke interessant. Find ud af hvor du er forskellig fra de andre butikker og kommuniker det ud til omverdenen.

### **Måling og vurdering af indsats**

En webshop er unik i den henseende, at al information om trafik til og fra hjemmesiden kan spores. Det betyder, at du kan "spionere", hvad den enkelte besøgende kigger efter, hvor lang tid han er der, hvor han kommer fra mm. Det er meget interessant at analysere sine besøgende og derefter drage nogle konklusioner om, hvordan du kan gøre webbutikken bedre.



De fleste webbutikker leveres med et statistikmodul, der kan vise ovenstående. Et rigtigt godt og gratis analyseværktøj er Google Analytics. Dette kan med fordel implementeres, se: [www.google.dk/intl/da\\_ALL/analytics](http://www.google.dk/intl/da_ALL/analytics)

## 80 / 20 reglen duer ikke på web

---

Ved handel over internet behøver den universelle regel om, at 20 % af en butiks vareudbud står for 80 % af indtjeningen ikke at gælde. Normalt er det dyrt og pladskrævende at have 80 % af lageret stående i en fysisk butik, uden at det sælger ret meget.

Ved en webshop er dette problem meget mindre, da der på grund af de mange potentielle kunder altid vil være nogle, der vil købe de varer, der ikke er særlig efterspurgt. Bare der er nok af de kunder, der køber et eksemplar af de "lidt sælgende varer" giver det sammenlagt et stort salg.

Amazon.com har erfaret at der er salg i "ikke så sælgende varer" Ca. 25 % af deres omsætning kommer fra varer, der ikke ligger på top 100.000 af deres mest solgte varer.

## Distribution af solgte varer

---

Mange nye indehavere af webbutikker glemmer ofte, at det at pakke varen og få den transporteret til posthus eller fragtmanden er en tidskrævende proces. Fokus har i lang tid være lagt på at finde eller udvikle den vare du sælger, og få hele den tekniske side af webbutikken til at fungere. Pludselig en dag modtager du en ordre.

### Fra 1 til 10 ordrer

Kommer der kun én ordre om dagen, er der mulighed for at finde en solid papkasse og stoppe ud med avisepapir. Får du 10 ordrer om dagen, kræver det en mere systematisk organisering af "forsendelsesafdelingen".

Der skal indkøbes papkasser, forede konvolutter eller små smukke æsker til smukke smykker. Det er både en udgifts- og tidskrævende opgave.

### Distribution er salgsparemeter

Fungerer distributionen ikke, er der stor sandsynlighed for, at kunderne bliver sure. Kommer varen fem dage efter den er bestilt i genbrugspapkasse, vil kunden ikke tale pænt om den webshop.

Kommer varen til gengæld dagen efter, i en dejlig indpakning, vil kunden blive positivt overrasket. Måske er der endda en lille hilsen eller gave med i pakken. Med stor sandsynlighed vil kunden fortælle om sin oplevelse til andre. Du har fået dig en god salgsambassadør.

### Gør det nemt

Overvej altid hvordan du kan spare tid. Selv to minutter pr. sendt vare bør man gå efter. Hvis du sender 1000 pakker om året vil de to minutter give dig ca. 35 timers mere fritid – eller tid til udvikling af dit salg.



Kan du digitalisere nogle af dine ydelser? Hvorfor sende nodeark, tegninger eller fotos med posten, hvis kunden kan downloade dem? Du vil spare penge, øge salget og give dig selv mere tid på denne måde.

## Økonomi

---

Webbutikker inden for traditionelle varer som børnetøj, PC udstyr, gaveartikler, kameraer og andet elektronisk udstyr m.v. tiltrækker mange iværksættere. Det betyder også hård konkurrence om kunderne. Hård konkurrence går ofte ud over indtjeningen, så det er nødvendigt at udarbejde et budget.

Budgettet er med til at give den kommende indehaver af en webshop et realistisk bud på, om drømmen om en sådan butik er realistisk.

Se årsbudget på næste side.



## Årsbudget

I nedenstående budget antages det, at du ønsker at starte en webshop, der sælger børnetøj og børneartikler. Forudsætningerne for budgettet er:

- I gennemsnit bestiller fem kunder hver dag en vare i butikken
- Gennemsnitsprisen på en vare er 300 kr. + moms
- 50 % af omsætningen bruges til at købe nye varer
- Kunden betaler selv fragt, der foregår med post Danmark
- Alle beløb i budgettet er eksklusiv moms

Eksempel på et årsbudget:

<b>Omsætning - første 12 måneder</b>	Ex. moms
360 dage x 5 kunder x 300 kr.	<b>540.000</b>
<b>Direkte udgifter ved salg</b>	
Varekøb og svind: 50 % af salget	270.000
Emballage - 3 kr. pr. forsendelse (1.800 pakker)	5.400
Nets afgift ved hver betaling: 1,25 %	<u>6.750</u>
<b>Dækningsbidrag: (Omsætning – Direkte udgifter)</b>	<b>257.850</b>
<b>Faste omkostninger</b>	
Løn til medhjælp 5 timer /ugen	30.000
Husleje	24.000
El, varme, lys	10.000
Vagt/alarmsystem	5.000
Forsikringer	4.000
Uddannelse og messerejser	13.000
Revisor og administration	12.000
Webbutik, webbetaling, PBS	5.800
Markedsføring af webshop, banner, AdWords mv.	20.000
Optimering af webshop - teknisk og indhold	18.000
Diverse	5.000
Renter mv. til bank	<u>5.000</u>
<b>I alt faste omkostninger</b>	<b>151.800</b>
<b>Overskud (Dækningsbidrag – Faste omkostninger)</b>	<b>106.050</b>

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

På [www.startvaekst.dk/budgetter](http://www.startvaekst.dk/budgetter) kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre, og se hvad der sker.



## Budget for etablering

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 fra din webshop. Det kan for eksempel se således ud:

Oprettelse af webshop og layout	25.000
Istandsættelse af lokaler til lager:	6.000
Varelager:	150.000
Oprettelse af telefon:	4.000
Logo, visitkort, skilte mv.:	5.000
Computer og andet IT udstyr	15.000
Startudgifter til revisor:	10.000
Markedsføring, PR mv.	<u>10.000</u>
<b>I alt:</b>	<b>225.000</b>

## Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, at du har sparet nogen penge op. Måske kan du tage lån i hus eller lejlighed for dække etableringen og de første måneder. Nogle iværksættere kan låne penge i familien.

Du bør have en erhvervskonto i et pengeinstitut. Hvis du har behov for kapital, udover det du selv har sparet op kan du evt. få den manglende finansiering i et pengeinstitut. Du skal dog være opmærksom på, at pengeinstituttet vil foretage en grundig kreditvurdering, og som altovervejende hovedregel vil stille krav om sikkerhed for en evt. kredit. Realistiske budgetter og planer er ligeledes nødvendigt.

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

## Registrering af virksomhed

Når du ved, hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange, der vil købe det du sælger, og økonomien kan hænge samme, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogle kalder det også at få sit momsnummer.

Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark. Der er tre ting, der skal være i orden, når du starter virksomhed:

### 1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på [www.webreg-portal.dk](http://www.webreg-portal.dk). Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, din driftsform, og oplyse hvilken branche din virksomhed er indenfor. Det er alt.

### 2) Tilladelser



Selvom du er blevet registeret/har fået momsnummer, kan det godt ske, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte kommunens tekniske forvaltning, for at høre om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål eller du skal godkendes til at sælge fødevarer.

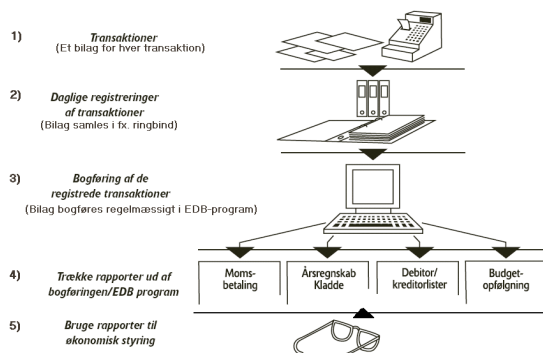
### 3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab er et vigtigt styringsredskab i din virksomhed, men det skal også bruges til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning.

Reglerne gælder både for virksomheder der drives på fuldtid og på deltid. Det er dog ikke et krav at registrere virksomheden, med mindre der er en omsætning på over 50.000 kr. om året.

## Virksomhedens økonomiske system

Det meste ”bøvl” i virksomheden opstår, fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse, vil 98 % af dine administrative problemer forsvinde.



Når du har en webshop af en vis størrelse, bør du hurtigst muligt integrere webshoppen med et økonomisystem. Det betyder, at hvert salg automatisk bliver bogført, og du kan fx styre dit lager af den vej.

Køb evt. bogen ”Få styr på bøvlet– bogføring og regnskab i mindre virksomheder” på [www.startogvaekstshop.dk](http://www.startogvaekstshop.dk)



## Moms i Danmark og i udlandet

---

Moms er en skat, som den danske stat har pålagt virksomheder at indsamle hos deres kunder.

Når du sælger en vare til en person/virksomhed, der bor i Danmark, skal du altid lægge 25 % moms oven i det beløb, du har valgt at sælge din vare til. Fx:

Din ønskede pris	100 kr.
+ 25 % moms	<u>25 kr.</u>
Kunden skal betale:	125 kr.

De 25 kr. du har modtaget i moms skal du på et tidspunkt betale til SKAT.

### Salg i et EU-land

Hvis du sælger varer til en momsregistreret virksomhed i et andet EU-land, kan du sælge varen uden moms, hvis du sørger for at få den udenlandske kundes momsnummer.

Sælger du varer eller ydelser til privatpersoner i EU, skal du også lægge moms til varen.

### Salg uden for EU

Handler du med lande uden for EU, skal din virksomhed registreres som importør eller eksportør. Sælger du varer uden for EU kan disse sælges momsfrit.

Læs mere om handel med udlandet og moms på:

- [www.skat.dk](http://www.skat.dk) + Iværksætter + Handel med udlandet
- [www.startvaekst.dk/intro-interwebshop](http://www.startvaekst.dk/intro-interwebshop)

## Virksomhedsformer

---

Når du starter virksomhed, skal du vælge, hvilken virksomhedsform du vil starte under. De almindeligste er:

### Enkeltmandsvirksomhed

Personligt ejet enkeltmandsvirksomhed - dette er den mest enkle virksomhedsform. Der er ingen kapitalkrav, og som ejer hæfter du personligt med alt, hvad du ejer.

### Interessentskab (I/S)

Interessentskab (I/S) - dette er en personligt ejet virksomhed blot med flere ejere. Der er ingen kapitalkrav og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabs-kontrakt.

Læs mere på [www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt](http://www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt)

### Anpartsselskab (ApS)

Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer, og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og du hæfter med den indskudte kapital.

### Aktieselskab (A/S)

Der er et kapitalkrav på min. kr. 500.000, men er eller meget lig reglerne for anpartsselskab.



## Skat

---

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

Du ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud din virksomhed vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn, og dette skøn skal du indberette til SKAT. SKAT vil sende dig 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 områder, så din skat bliver så fordelagtig som muligt for dig.

## Love og regler

---

### Næringsbasen

Hvis din webshop skal sælge fødevarer, skal virksomheden optages i "Næringsbasen". Næringsbasen skal hjælpe med at holde folk, som gentagne gange overtræder lovgivningen for fødevarer, væk fra branchen. Der er oplysninger på [www.naeringsbasen.dk](http://www.naeringsbasen.dk) om Næringsbasen. Indehavere af butikker med fødevarer skal enten have en relevant erhvervsuddannelse, eller erfaring, eller bestå næringsprøven.

Den tilbydes på en række uddannelsesinstitutioner rundt omkring i landet. Prøven koster 600 kr. Der er gratis forberedelsesmateriale på Internettet på [www.naeringsbasen.dk](http://www.naeringsbasen.dk).

### Fødevarerkontrol

Hvis du sælger fødevarer, skal du anmelde din virksomheds aktiviteter til fødevareregionen og søge om tilladelse og godkendelse. Blanketter findes på [www.fvs.dk](http://www.fvs.dk). Myndighederne kommer på besøg for at kontrollere, at fødevarereglerne er overholdt. Myndighederne kommer herefter på anmeldte eller uanmeldte besøg med jævne mellemrum. De ser især på hygiejne og opbevaringsforhold. De udsteder "smileys", som skal hænge synligt. Hvis forholdene ikke er i orden, får du besked på at gøre noget ved det. I værste tilfælde kan virksomheden beordres lukket.

Du skal gennemføre en systematisk egenkontrol, hvor du hver dag checker alle kritiske punkter. Fødevarestyrelsens ansatte kan hjælpe dig på vej. Se et eksempel på [www.fvs.dk](http://www.fvs.dk) + søg på Egenkontrol

### 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](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [www.aes.dk](http://www.aes.dk)





## Flere oplysninger

---

**www.startvaekst.dk** er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

### **Gratis vejledning ved start.**

Over hele landet kan du få gratis vejledning, om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på: **www.startvaekst.dk**

**www.amino.dk** er et online iværksætterforum, hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.

**www.fdi.net** er en brancheforening for Distance- og Internethandel. Tilmeld dig deres nyhedsbrev og få den nyeste viden om internethandel.

*Opdateret: 18. august 2013*

