

Vejledning til første møde med virksomhedsejeren

Formål

Det første møde handler om at forstå virksomhedens situation, skabe en god relation og blive enige om, hvordan I kan samarbejde bedst. Det er her, I sammen beslutter, hvad der skal prioriteres, og hvordan I kan nå det inden for en realistisk tidsramme.

1. Introduktion og tillid

- Præsenter dig selv og projektet kort.
- Tag god tid - første møde handler lige så meget om at **skabe relation** som om at tale om opgaver.
- Lyt aktivt: vis, at du forstår virksomhedsejeren ved at gentage og bekræfte ("Så det jeg hører er...").
- Brug et roligt tonefald, undgå fagudtryk og tjek løbende, at I forstår hinanden.
- Hvis der kommer mange afbrydelser eller travlhed, aftal et nyt tidspunkt i stedet for at forcere mødet.
- Husk, projektet er win win - virksomhedsejeren får en bedre digital tilværelse, og du får en konkret opgave som opbygger din erfaring og giver en reference til dit cv

2. Forstå virksomheden

Spørgsmål, du kan stille:

- Hvad laver virksomheden?
- Hvem er kunderne?
- Hvad fungerer godt i dag?
- Hvilke udfordringer oplever de med at finde kunder online?

3. Kortlæg digital tilstedeværelse

Tjek sammen:

- Har virksomheden en profil på Google (Google Maps)?
- Har virksomheden en Facebook-side, Instagram, Trustpilot eller hjemmeside?
- Hvem har adgangskoderne til disse konti?
- Hvornår blev der sidst lagt noget op?



4. Hvad kan forbedres?

Skriv sammen 2–3 områder, hvor I kan gøre en forskel.

Eksempler:

- Opret Google My Business-profil
- Tage nye billeder
- Lave Facebook- eller Instagram-side
- Forberede opslag til sociale medier
- Lave hjemmeside (i samarbejde med HackYourFuture)
- **Sætte et system op til at bede kunder om anbefalinger**

5. Aftal rammer og tidsplan

Afstem forventninger:

- Hvor meget tid kan virksomhedsejeren bruge hver uge?
- Hvor vil I mødes – fysisk eller online?
- Hvor ofte (1 eller 2 gange om ugen)?
- Hvornår på dagen passer det bedst?
- Hvor længe skal projektet vare (fx 4 uger)?
- Hvornår skal de første resultater være klar?

Lav sammen en **enkel plan med 3-5 prioriterede opgaver**, og anslå hvor lang tid hver opgave tager.

6. Eksempel på prioriteringsskema



Opgave	Ansvarlig	Estimeret tid	Deadline	Status
Opret Google My Business	Frivillig + ejer	1 time	10. maj	
Nye billeder af butikken	Frivillig + Ejer	1 dag	12. maj	
Facebook-side og 10 opslag	Frivillig	3 timer	18. maj	
Hjemmeside (HYF samarbejde)	HYF + Frivillig + ejer	2 uger	1. juni	

7. Afslutning og næste skridt

- Opsummer aftalerne sammen.
- Spørg, hvordan de oplevede mødet.
- Aftal næste møde: dato, tid og format (online/fysisk).
- Send evt. en kort opsummering på WhatsApp eller e-mail, så I begge har overblik.

8. Husk: Det er win-win

Projektet bygger på, at begge lærer noget værdifuldt:

- **Virksomhedsejeren** får en stærkere digital tilstedeværelse, som kan hjælpe dem med at nå flere kunder og styrke deres forretning.
- **Du som frivillig** får mulighed for at arbejde med en konkret case, bruge dine digitale evner i praksis og få en reference til dit CV.

Det er et samarbejde, hvor I begge vokser fagligt, menneskeligt og kulturelt.

