

The background of the slide is a dark, monochromatic photograph of the New York Stock Exchange building. The top of the image shows the classical architectural details, including the pediment with the words "NEW YORK STOCK EXCHANGE" and several ornate Corinthian columns. The overall tone is professional and institutional.

# Fortnox

Välkomna till vår presentation och vårt arbete kring frågeställningen  
"Vilka hinder möter en ny företagare och hur kan  
Fortnox finnas där som stöd?"

Vi som presenterar detta arbete är: Johanna,  
Varsen, Märta, Astrid

DISCOVER

Omvärldsbevakning och  
kvantitativ data

Mindmap och hypotes

Kvalitativ data - Intervju

DEFINE

Tematisk analys

Citat

Effektkarta

Idé



01

Omvärlds  
bevakning



## Utforska

Vi började med att studera Fortnox erbjudande och tjänster, samt utökade vår egen kunskapsbank inom ämnet företagande.



## Research och statistik

Sedan försökte vi hitta relevant research med statistik från artiklar och dylikt (SCB, [driva-eget.se](#), [verksam.se](#), [startaochdriva.se](#) och [it-finans.se](#))



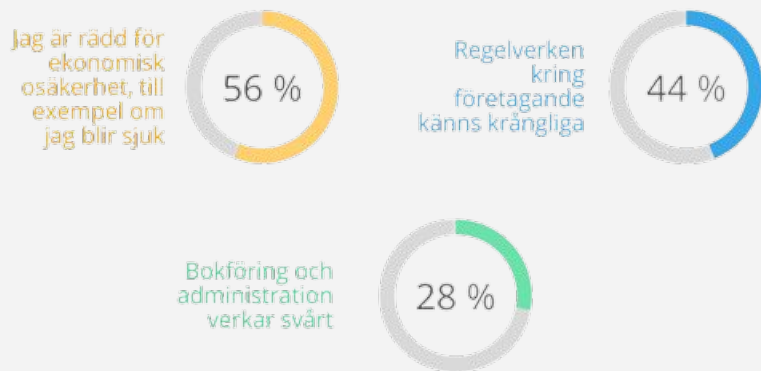
## Marknadsanalys

Vi genomförde även en konkurrens- och marknadsanalys på branschen i helhet för att bredda vår förståelse.

# Kvantitativ data

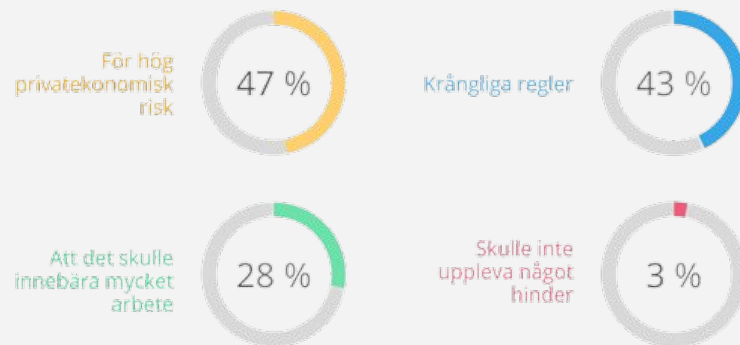
Vi har samlat kvantitativ data i form av undersökningar kring vilka hinder som blivande företagare upplever. Bland annat upplever många att de är rädda för ekonomisk osäkerhet och att det kan innebära en stor privatekonomisk risk.

## SIFO - Hinder inför att starta eget företag:



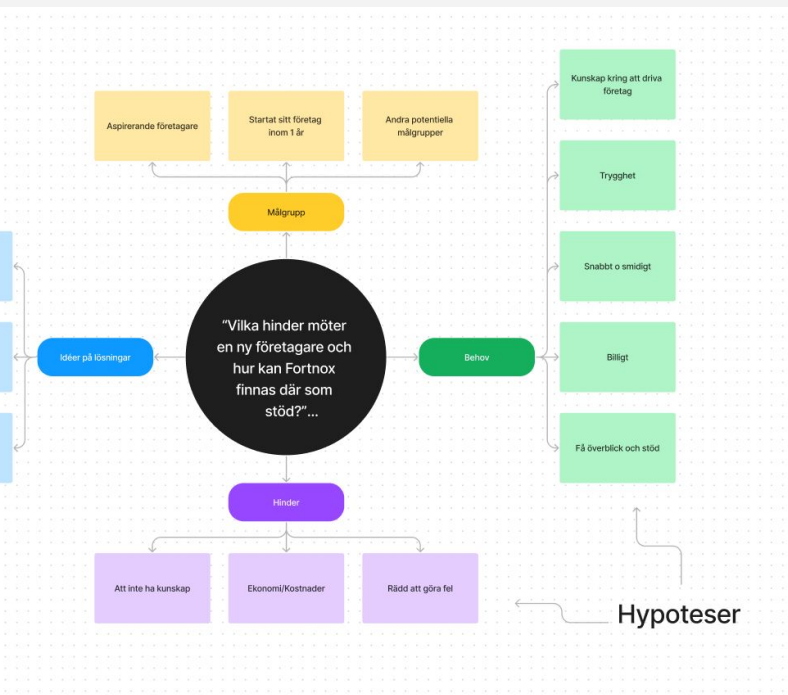
Sifo - Undersökningen genomfördes i form av 1 000 online-intervjuer under september 2019.

## Novus - Fyra av största hindren för att starta eget företag:



Novus på uppdrag av EY, publicerades januari 2016.

Många upplever också att regelverken kring företagande känns krångliga. Att bokföring och administration verkar svårt och att det skulle innebära mycket arbete att starta eget företag. Endast 3 % känner att de inte skulle uppleva några hinder.



# Mindmap och hypotes

För att visualisera vår omvärldsbevakning och kvantitativa data skapade vi en mindmap och skissade på hypoteser.

Vid detta laget har vi insett att vi har en rätt bred målgrupp och bestämde oss att avgränsa den till nya företagare inom ett år samt aspirerande företagare.



# Hinder

Det här är vilka hinder vi trodde att nya företagare kunde uppleva:

- Att inte ha tillräcklig kunskap
- Att ha begränsad ekonomi
- Att vara rädd att göra fel (t ex gällande bokföring)

# Behov

Det här är vår hypotes kring nya företagares behov:

- Att ha tillräcklig kunskap för att kunna driva företag
- Att ha råd med bokföringstjänster, att de är prisvärda
- Att hitta hjälp och få stöd när man behöver det

## Kvalitativ data: Intervjuer

- För att få in kvalitativ data förberedde vi intervjufrågor och sökte efter personer att intervjua
- Vi intervjuade totalt 10 stycken personer
- Vi intervjuade både digitalt och fysiskt

## Exempelfrågor

- Kan du beskriva för- och nackdelar med att vara ny företagare?
- Hur och var fick du informationen om att starta företag? (nya begrepp, lagar och skattesats)
- Vilka hinder möter du som ny företagare och var söker du stöd?
- Vad har du för erfarenheter av olika bokförings-/företagsekonomiska tjänster?



DISCOVER

Omvärldsbevakning och  
kvantitativ data

Mindmap och hypotes

Kvalitativ data - Intervju

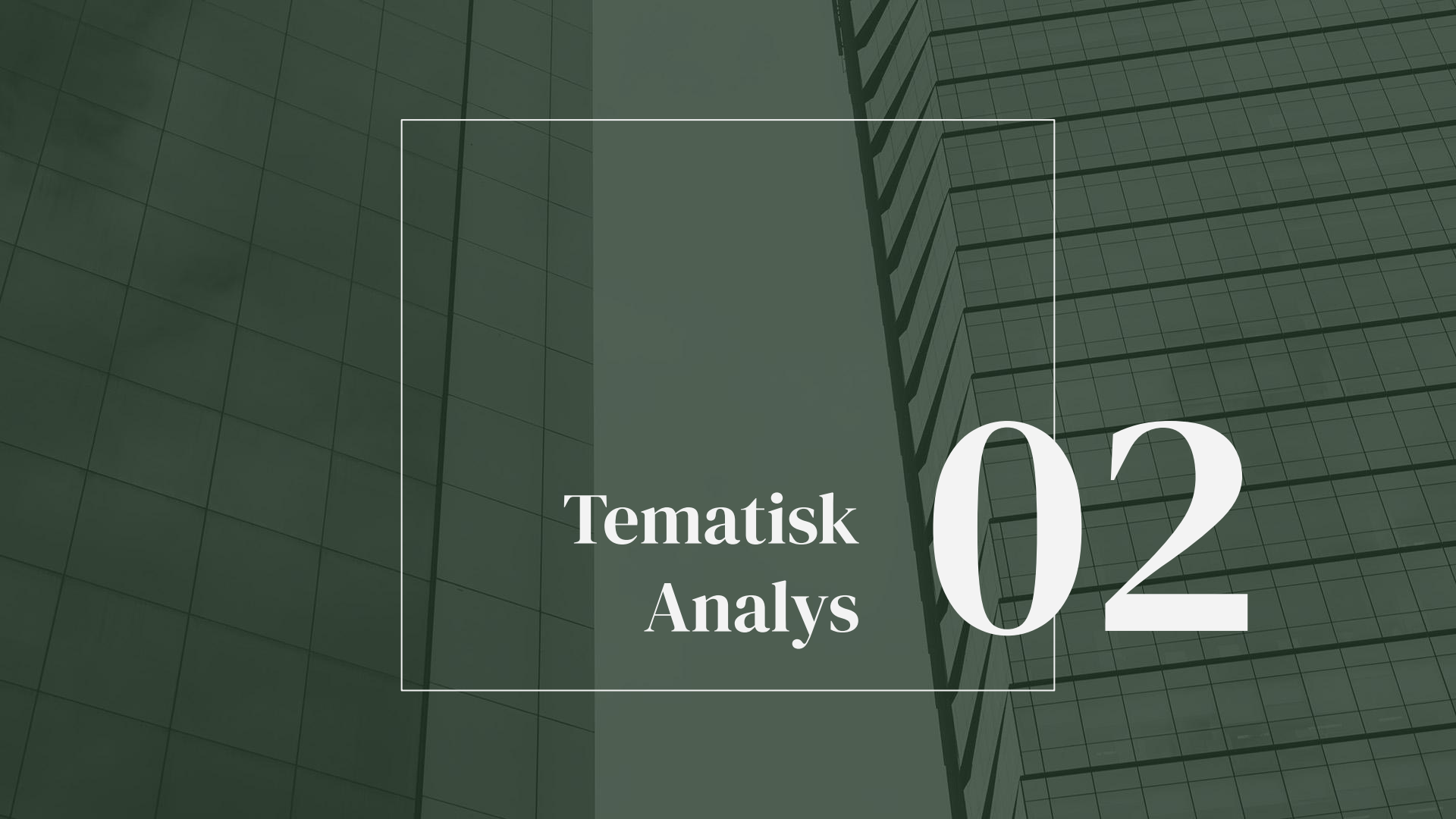
DEFINE

Tematisk analys

Citat

Effektkarta

Idé



Tematisk  
Analys

02

# Tematisk Analys

Under analysen av våra intervjuer så märkte vi ett antal gemensamma **hinder** hos användarna, och efter en stund så dök teman upp. Det resulterade i 4 olika grupper, som vi väljer att kalla **behovsgrupper**, vilket är följande:

**System**  
**Kunskap**  
**Trygghet**  
**Ekonomi**



# SYSTEM

insikter kring behovsgruppen

“För att investera i ett företagsekonomiskt system vill jag att de funktioner som hjälper mig finns.”

**System innebär funktionskrav på tjänsten.**

**Användarnas hinder:**

- Dem saknar överblick över system
- Det är många system som saknar automatisering och feedback

**Användarnas motivation:**

En tjänst ska vara funktionell, enkel och billig att använda



# KUNSKAP

insikter kring behovsgruppen

“Jag vill få bättre koll på regler, lagar och termer gällande företagande.”

**Det största behovet enligt antal citat är kunskapsrelaterat.**

**Användarnas hinder:**

- Det är många svåra regler och lagar att ha koll på
- Dem tycker bokföringen känns krångligt
- Det är svårt att registrera utgifter
- Dem anser att det är otydlig och otillräcklig FAQ
- Dem tycker att det innehåller komplicerat fackspråk.
- Det är mycket att hålla koll på och svårt att hitta relevant information

**Användarnas motivation:**

Dem vill ha kunskap som kan fungera som en vägledande trygghet

# TRYGGHET

insikter kring behovsgruppen

“Jag måste känna mig säker på att det blir rätt, och vill gärna ha stöd.”

**Trygghet innebär att känna sig säker i sitt företagande.**

**Användarnas hinder:**

- Dem tycker att det är svåra regler och lagar
- Dem har ingen mentor eller rådgivare
- Det är svårt för dem att veta om man gör rätt eller hur man gör rätt
- Dem känner en oro om att göra fel och konsekvenser

**Användarnas motivation:**

Dem vill känna sig trygga i sitt företagande så att företaget blir mer hållbart i längden



# EKONOMI

insikter kring behovsgruppen

“Jag har begränsad ekonomi och måste hitta en lösning inom min budget.”

**Ekonomi innebär att det är vanligt med begränsad ekonomi för nya företagare.**

**Användarnas hinder:**

- Dem tycker att det är dyrt med en revisor
- Dem tycker att det är dyrt med rådgivning
- Dem anser att bokföringstjänster är inte prisvärda

**Användarnas motivation:**

Dem anser att en ekonomisk trygghet kan vara en avgörande faktor för att kunna utveckla företaget

Alla behovsgrupper hänger ihop, *det ena leder till det andra*

Trygghet

System

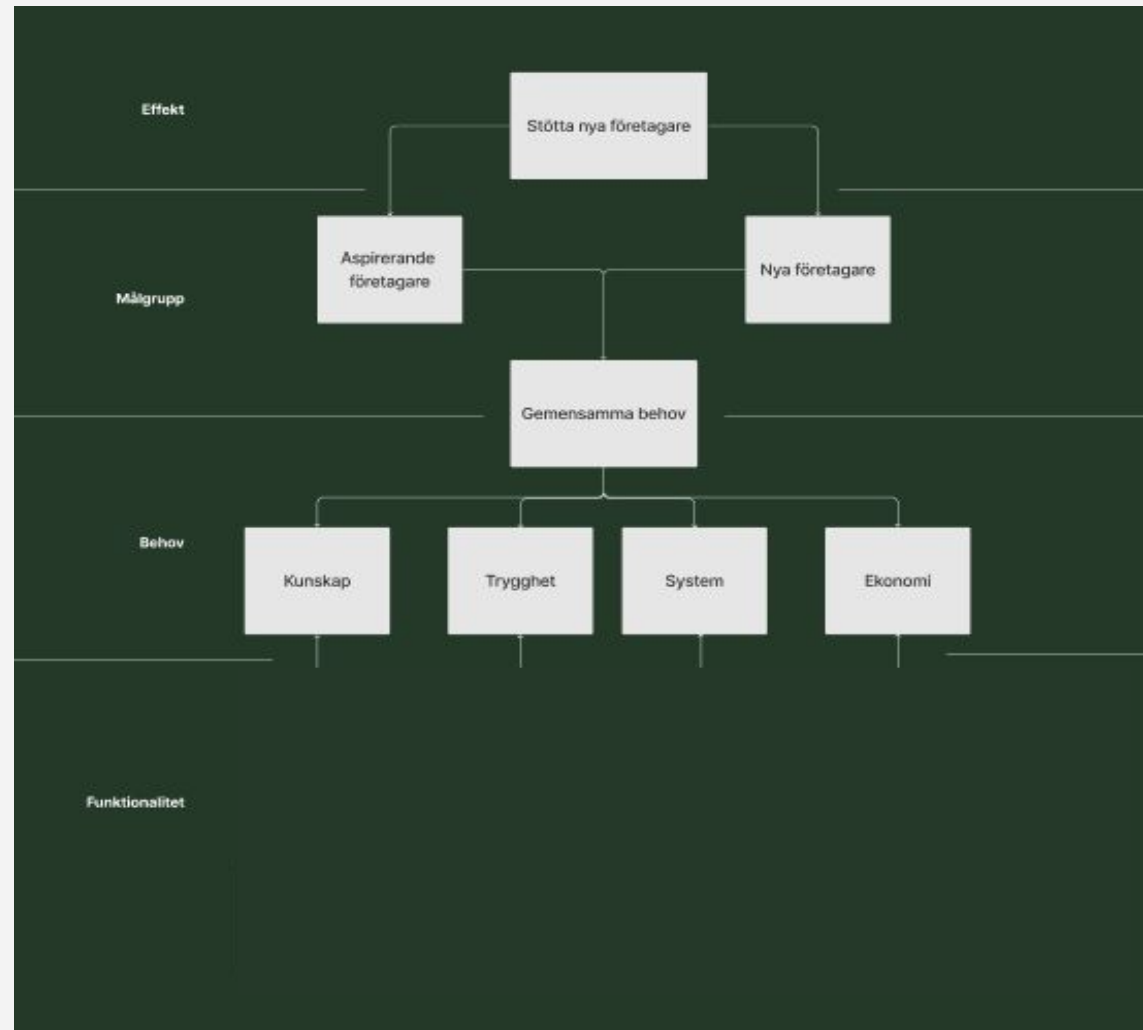
Kunskap

Ekonomi

# Effektkarta

- Systematisk kartläggning av effekt, målgrupp och behov
- Underlättar idégenereringen
- Våra två målgrupper har snarlika behov, trots att de har olika situation

Funktionalitet är en punkt vi återkommer till!



DISCOVER

Omvärldsbevakning och  
kvantitativ data

Mindmap och hypotes

Kvalitativ data - Intervju

DEFINE

Tematisk analys

Citat

Effektkarta

Idé



# 03

Idé och  
prototyp

# Vår lösning



## Idé

Efter en härlig workshop så lyckades vi fila fram ett antal idéer. Vi valde ut två av idéerna som vi tänkte är realistiska och matchar behoven:

- FAQ och Forum
- Framhäva och utveckla befintliga resurser i form av ett hjälpcenter

Efter en del betänkande och diskussion så valde vi att fortsätta med den sistnämnda idén, eftersom den innebar mindre resurser att genomföra.

Fortnox har bra hjälpsidor och vi tror att genom att lyfta fram dessa resurser kan vi stötta användare.

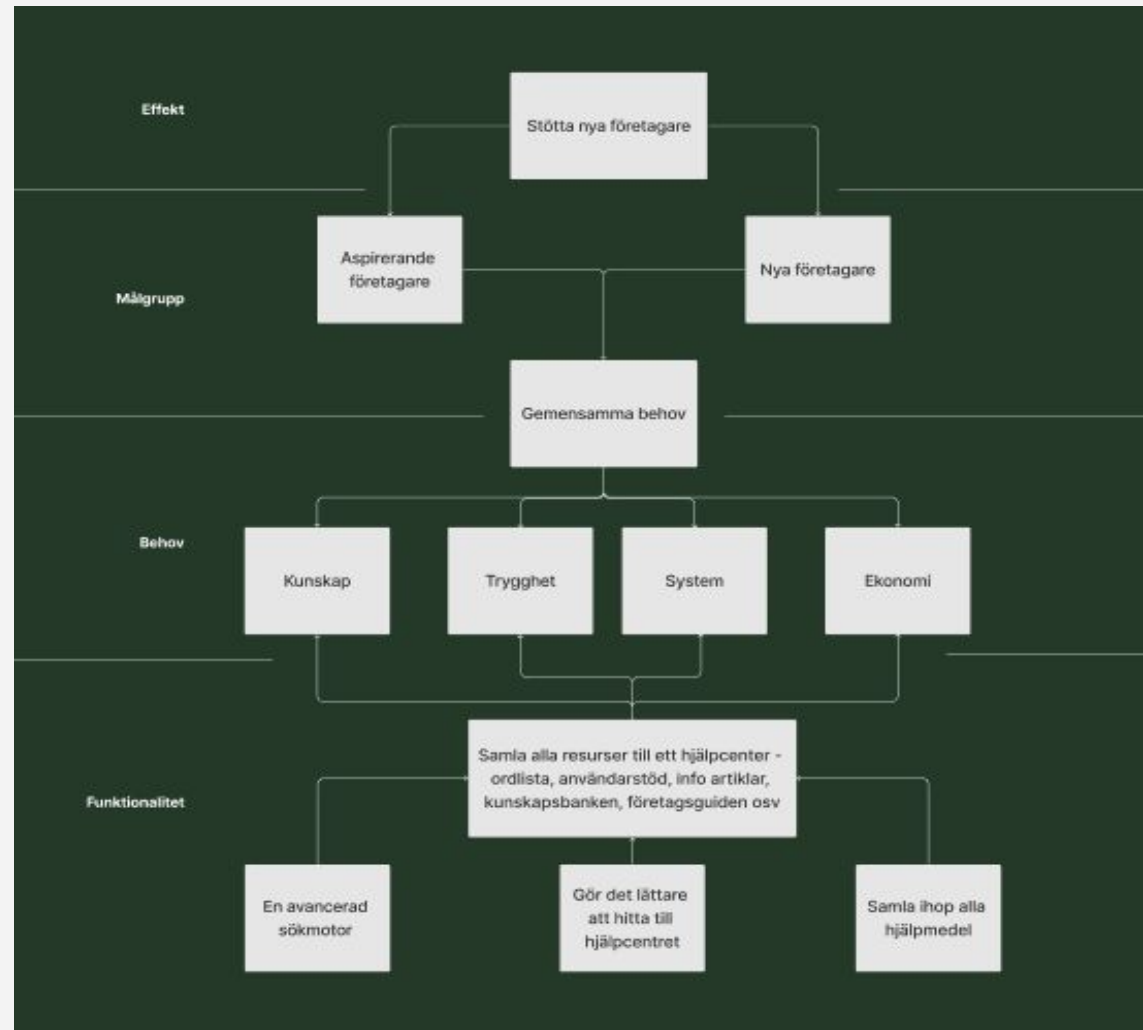


# Effektkarta

Kartläggning av funktionalitet.

## Potentiella mätpunkter:

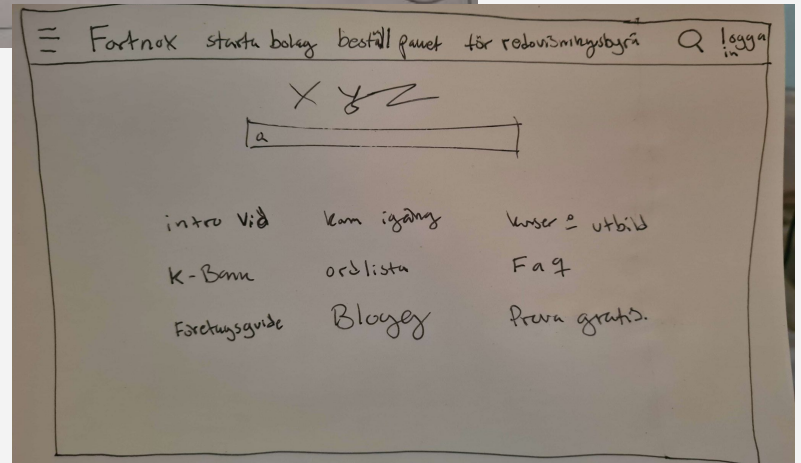
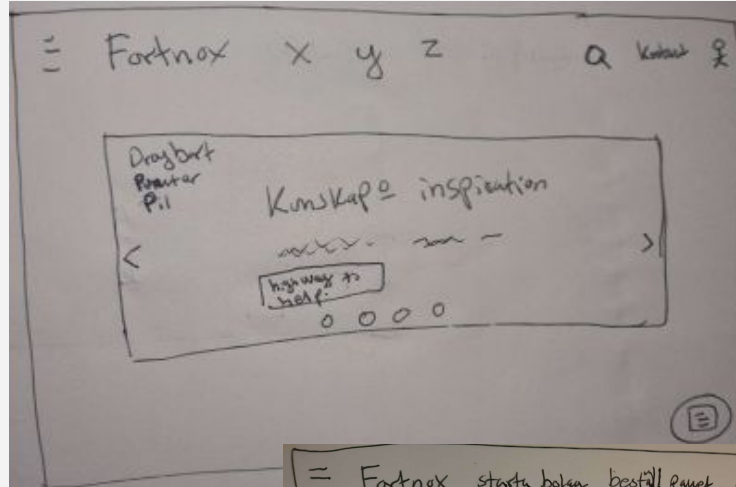
- Avancerad sökmotor skapar bättre SEO
- Fler hittar relevant information och fler klick på hjälpcentret
- Hittar information snabbt: lägre bounce rate.



# Wireframe

Detta är ett förslag på hur en konkret lösning kan se ut. Vi anpassade lösningen för att enkelt kunna utveckla den som en MVP.

Tillgängligt och tydligt direkt på startsidan. En knapp som leder till en sida där all information är samlad.



# Kunskap & inspiration

Allt för dig som ny företagare

KOM IGÅNG





# Kunskap & inspiration

Allt för dig som ny företagare



KOM IGÅNG

Tar dig till  
**Hjälpcentret**

Tydlig copy

Navigationspilar

En autospelande  
karusell på startsidan

En **hjälpande**  
chatt



# Fortnox Hjälpcenter



Introduktionsfilmer



Kom igång-guider



Kurser & utbildning



Kunskapsbank



Ekonomisk ordlista



Inspirationsblogg



Företagsguide



Frågor & svar



Testa kostnadsfritt



Fortnox

Gå till [fortnox.se](https://fortnox.se)

# Fortnox Hjälpcenter

🔍 Vad kan vi hjälpa dig med?

Avancerad sökfunktion för att hitta relevant hjälp

Kunskap och trygghet, ekonomi och system

Mer stöd

Föredrar videoformat på info, mer tillgängligt



Introduktionsfilmer



Kom igång-guider



Kurser & utbildning



Kunskapsbank



Ekonomisk ordlista



Inspirationsblogg



Företagsguide



Frågor & svar



Testa kostnadsfritt

Ekonomisk betryggande



Vill ha svar på mina frågor





# 04

Slutsats

# Frågeställning

Vilka hinder möter nya företagare och hur kan Fortnox finnas där som stöd?

# Vårt svar

- Framhävde information som redan finns
- Möta upp användarna med ett redigt hjälpcenter, som i sin tur skapar mer kunskap och trygghet.
- Skapar en inbjudande atmosfär och skapar mervärde.



## Användare

Genom att möta upp användarna och stötta de med lättillgänglig kunskap och trygghet så minskar vi tröskeln att skapa och driva företag.



## Fortnox

Fortnox står ut på marknaden i det att de sitter på både tjänster och information. Det blir en helhetslösning och gör de väldigt konkurrenskraftiga.



## Samverkan

Genom att kombinera intressenternas behov tror vi starkt att symbiosen mellan Fortnox och användarna kan öka.

NEW YORK STOCK EXCHANGE

**Tack för att ni  
lyssnade!**

Grupp 9: Astrid, Märta, Varsen, Johanna