

Ansvarsområder	Hovedopgaver	Kompetencer/resultater
Opstart af egen virksomhed	<ul style="list-style-type: none"> • Forretningsgrundlag og -plan • Forretningsprofil og produkt • Produktion og leverance 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan og budget, der sikrede 1 mio. kr. bankfinansiering • SoMe profilering og live blog med 5000 følgere • MVP produkt udviklet med tilhørende dokumentation
Go to market	<ul style="list-style-type: none"> • Første kunder • Udvikling af salgskanaler • Opbygge kundeportefølje 	<ul style="list-style-type: none"> • 4 første direkte salg og ét gensalg på 6. mdr. • To agenter i gang, følger budget efter 12 mdr. og finansierer selv markedsføring • Portefølje med 18 kunder efter 12 mdr.
Skalering	<ul style="list-style-type: none"> • Udvikle samarbejdsmodel • Supply chain • Organisationsudvikling 	<ul style="list-style-type: none"> • Partnermodel for "medarbejdere" på plads, 5 "ansat" • Produktions og lagerføringsaftale med kontraktproducent • Distributionsaftale med GLS • Aftaler om back office services (regnskab, ordrehåndtering og IT) på plads • Ny investor ombord, der sikrer 6 mio. kr. arbejds- og vækstkapital