



**young
equine
innovators**

Eining 4

Að hefja rekstur hestafyrirtækis

www.youngequineinnovators.eu



Co-funded by
the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

[Young Equine Innovators OERs](#) ©
by [YEI Consortium](#) is licensed
under [CC BY-SA 4.0](#)

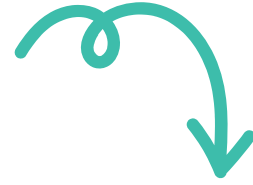




efnisyfirlit

- 01 Inngangur
- 02 Að hugsa eins og frumkvöðull
- 03 Búðu til kerfi sem virkar
- 04 Fagleg viðskiptavinaupplifun
- 05 Fjármögnun hestafyrirtækisins þíns
- 06 Að setja markmið og fylgjast með framförum
- 07 Ertu tilbúinn að hefja?

Námsárangur:



Í lok þessa áfanga munt þú geta:

- Notað gögn þín úr Einingu 3 til að undirbúa fyrirtækið þitt
- Hugsar eins og rekstraraðili hestafyrirtækis
- Hanna einföld kerfi fyrir bókanir, fjármál, öryggi og afhendingu
- Búa til faglega viðskiptavinaupplifun
- Skilja fjármögnunarleiðir — styrki, örlán, fjármögnun frá vinum og fjölskyldu, fjöldafjármögnun — til að koma verkefni þínu frá hugmynd að opnun.
- Settu raunhæf markmið og fylgstu með framvindu
- Athugaðu hvort þú sért tilbúinn að byrja smátt og vaxa með varúð

Nemendavinnubókin þín – taktu það sem er þitt

Þessari einingu fylgir vinnubók. Hún er þín til að merkja upp, skrifa í og deila með leiðbeinanda.

Ein regla: engin regla.

Þú þarft ekki að klára allar æfingar. Sumar munu ekki eiga við hugmyndina þína, stig þitt eða land þitt. Markmiðið er að velja þær æfingar sem færa verkefnið þitt áfram og sleppa hinum án sektarkenndar.

Betra er að vinna að hálfkláruðu vinnubók en að klára hana alveg og geyma hana.





01

Inngangur

Af hverju þetta mót skiptir máli:

Þessi eining styður ungt fólk við að færa hugmynd frá frumstigi yfir í að stofna og reka hestatengda örfyrirtækjarekstur með skipulagi, sjálfstrausti og fagmennsku.

Það útvegar ungum nemendum verkfæri til að hugsa og starfa eins og fyrirtækjaeigendur, skipuleggja hvernig þeir muni skapa virði, stjórna rekstri og leggja grunninn að vexti.

Í þriðja áfanga bjóst þú til þitt fyrsta hestatengt tilboð og safnaðir gögnum frá raunverulegum notendum. Fjórði áfangi hjálpar þér að skipuleggja það tilboð svo hægt sé að koma því á framfæri með skipulagi, sjálfstrausti og fagmennsku.

Komdu með gögnin þín úr Einingu 3

Byrjaðu þennan eining með gögnum sem þú bjóst til í einingu 3.

Tilboðsyfirlýsing þín

Það sem þú leggur fram, hverjum það gagnast og hvaða gildi það skapar

Endurskoðuð tilboð

Hvað þú ákvaðst að halda, bæta, fjarlægja eða bæta við

Sönnunargögn prófara

Hvað fólk notaði, hvað það mat, hvað það efast um og hvað það vildi fá aftur

Næsta skref þitt

Þróaðu, fínstilltu eða endurskoðaðu með einni aðgerð innan næstu 30 daga

Hvað þú munt byggja

Fyrirtækis- og frumkvöðla hugarfar

Að hugsa eins og frumkvöðull - lærðu hvernig fyrirtækjaeigendur taka ákvarðanir, jafna áhættu, umbun, tíma og verðmæti. Færðu þig úr verkefnishugsun yfir í frumkvöðuls-hugsun.

Rekstrarkerfi þitt

Hönnun viðskiptakerfa sem virka - grunnkerfi sem lítið fyrirtæki þarf til að starfa daglega: viðskiptavinastjórnun, bókanir, greiðslur, birgðir og samskipti.

Þjónustureynsla viðskiptavinarins

Að bjóða upp á faglega upplifun - Kannaðu hvað gerir upplifun viðskiptavinar traustvekjandi og fagmannleg, frá fyrstu snertingu til afhendingar og eftirfylgni.

Hvað þú munt byggja:

Viðbúnaðaráætlun þín

Að setja markmið og fylgjast með framvindu – Notaðu einföld verkfæri til að setja skammtíamarkmið (t.d. fjölda viðskiptavina, unnina klukkustunda, tekjumarkmiða) og mæla hvað virkar.

Endurskoðun

Að vita hvenær á að aðlaga sig eða vaxa – hugleiða hvernig fyrirtækið þitt gæti þurft að þróast, breyta stefnu eða stækka og hvernig á að taka öruggar ákvarðanir um næstu skref

Þitt hlutverk: Vertu forvitinn, vertu heiðarlegur og gefðu þér tíma til íhugunar. Þetta snýst um þig – framtíð þína, val þitt og möguleika þína í hestheiminum.



Verkefni: Upphafspunktur fyrirtækis

Notaðu fullunna vinnubók þína úr Einingu 3. Fylltu út fyrstu síðu fyrirtækisáætlunar þínar áður en þú heldur áfram.

Prófaða tilboðið mitt er:

Sértækur viðskiptavinur minn er:

Sterkasta sönnunin úr prófunum var:

Helsta umbótin sem ég gerði var:

Næsta skref mitt eftir Modúl 3 var:

Stærsta spurningin sem ég þarf enn að svara er:



02

Hugsaðu eins og frumkvöðull

Hugarfar þitt mótar gjörðir þínar



*"Ég elska hesta"
verður
"Ég skapa virði í hestheiminum".*

Fyrirtækjahugsun hjálpar þér að umbreyta ástríðu fyrir hestum í ábyrga aðgerð, tekjur, áhrif og tækifæri.

Hugarfarið þitt mótar gjörðir þínar

Af hverju læra að hugsa eins og frumkvöðull?

- Hugarfar þitt mótar gjörðir þínar
- Þú getur lært hvað á að gera, en það er hugarfarið þitt sem heldur þér áfram.

Fyrir ungt fólk

- Búðu til þín eigin tækifæri
- Umbreyttu ástríðu þinni í tekjur
- Þróa raunverulega færni eins og lausn vandamála, skipulagningu og samskipti
- Byrjaðu smátt og prófaðu hugmyndir
- Fáðu sjálfstraust og sjálfstæði
- Vertu hluti af samfélagi ungra frumkvöðla
- Móta framtíð hestastarfa — sjálfbærni, velferð, stafræn nýsköpun

Hvað breytist þegar þú stofnar fyrirtæki

Að vinna verkið:

- Þú einbeitir þér að verkefninu sem er fyrir framan þig.
- Þú afhendir vöru þína eða þjónustu líkamlega
- Þetta skiptir máli, en það er aðeins einn hluti af fyrirtækjarekstri

Rekstur fyrirtækisins:

- Þú skipuleggur líka kerfið í kringum verkið.
- Þú hugsar um viðskiptavini, öryggi, greiðslur, samskipti, tíma, gæði, velferð og endurtekna afhendingu.
- Þannig verður tilboðið þitt áreiðanlegt.

Fyrirhafendur vinna ekki bara í fyrirtækinu sínu – þeir vinna að því.

Þeir spyrja sjálfa sig:

- Hvernig skapa ég virði fyrir aðra?
- Hvaða vandamál er ég að leysa?
- Hvernig get ég umbreytt ástríðu minni í sjálfbæran tekjulind?

Allar viðskiptákvörðun felur í sér að vega og meta:

- **Áhætta** - Hvað gæti farið úrskeiðis? Hvernig lágmarka ég hana?
- **Umbun** - Hver er ávinningurinn (peningar, áhrif, lærdómur)?
- **Tími** - Hversu langan tíma mun þetta taka? Er þetta sjálfbært?
- **Gildi** - Hjálpar þetta viðskiptavinum mínum? Er þetta í samræmi við markmið mín?

Að taka ákvarðanir eins og fyrirtækjaeigandi

Frumkvöðlar eru þægilegir með:

- Prófa hugmyndir áður en þær eru fullkomnaðar
- Læra hratt af mistökum
- Segja "nei" við tækifærum sem henta ekki
- Að biðja um hjálp og byggja upp tengslanet

Þú þarft ekki öll svörin, en þú þarft hugarfarið til að finna þau.

Færðu úr verkefnisham í fyrirtækishugsun

•

Verkefnisstilling	Fyrirtækja hugsun
Einnota verkefni	Endurtekningarhæft kerfi
"Ég kemst að því eftir því sem á líður"	"Ég skipulegg og aðlaga mig"
Einbeiting á verkefnum	Einbeitt að niðurstöðum
Endar þegar verkinu er lokið	Byggt til að halda áfram og vaxa

Markmið þitt:

Færðu frá því að vinna af og til með hesta að byggja upp raunverulegt örfyrirtæki.

Áhætta: Fjórir ákvörðunartökunar fókusar

Viðskiptaleg ákvörðun getur litið aðlaðandi út úr einni sjónarhorn en brugðist úr annarri. Tilgangur fjögurra sjónarhorna er að varpa ljósi á þá áhættu áður en þú leggur peninga, tíma, hesta eða orðspor þitt í sölurnar.

Hestur	Viðskiptavinur	Þú	Fyrirtæki
Getur það verið afhent til að bæta velferð, þægindi, öryggi eða góða starfshætti?	Íhugaðu hvað viðskiptavinurinn þarf úr tilboði þínu.	Íhugaðu hvað þú þarft til að búa til og afhenda tilboðið vel.	Íhugaðu hvernig reiðdýratilboðið þitt mun virka sem raunverulegur rekstur.
Fyrir vöru skaltu hugsa um: - Efni, snið, þægindi og endingu - Hvernig vörunni verður beitt - Hvort leiðbeiningarnar séu skýrar - Hvernig þú munt prófa það á öruggan hátt - Hvort hönnunin styður góða hestahandbragð	Hugsaðu um: - Vandamálið sem þeir vilja leysa - Niðurstaðan sem þeir búast við - Hversu auðvelt er að velja, nota eða viðhalda vörunni - Hvað gæði, áreiðanleiki og verðmæti þýða fyrir þá - Hvað myndi fá þá til að treysta tilboðinu - Hvað myndi hvetja til endurkaupa, endurnotkunar eða tilmæla	Hugsaðu um: - Hæfileika og þekkingu sem þú býrð þegar yfir - Sérfræðiþekkinguna eða ráðgjöfina sem þú gætir þurft - Hæfni þína til að hanna, útvega, framleiða, prófa eða afhenda tilboðið - Tíma og peninga sem þú getur raunhæft varið - Stuðningur sem er í boði frá birgjum, leiðbeinendum, þjálfurum eða samstarfsaðilum - Sá hluti vinnu sem þú getur sinnt sjálfur og þeir hlutar sem þú gætir þurft að útvista	Fyrir vöru getur þetta falið í sér: - Efni og framleiðslukostnaður - Birgjar og lágmarkspantanir - Gæðaprófanir - Pökkun og geymsla - Birgðastýring - Afhending og skilar - Leiðbeiningar, ábyrgðir og þjónusta við viðskiptavini Fyrir þjónustu eða upplifun getur þetta falið í sér bókanir, greiðslur, viðburðastaði, búnað, tímasetningu og tryggingar.
Fyrir þjónustu eða upplifun skaltu hugsa um hentugleika, vinnuálag, eftirlit og endurheimt.			

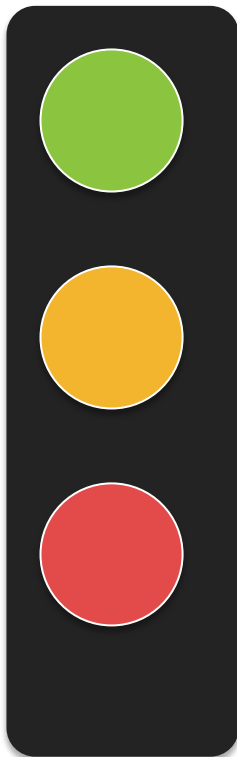
Áhætta, umbun, tími og verðmæti

Allar viðskiptaákvarðanir fela í sér val. Áður en þú segir já, íhugaðu hvað gæti farið úrskeiðis, hvað þú gætir unnið, hversu mikinn tíma það mun taka og hvort það skapi raunverulegt virði. Að skoða áhættu, umbun, tíma og virði saman hjálpar þér að taka ákvarðanir sem eru hagnýtar, ábyrgar og réttmætar fyrir reiðhestafyrirtækið þitt.

Linsa	Spurning um hesta	Dæmi
Áhætta	Hvað gæti farið úrskeiðis og hvernig mun ég draga úr þeirri áhættu?	Klíník fyrir unga knapa þarf eftirlit, örugga poníhesta og skýrar neyðarútfærslur.
Ávinningur	Hvaða ávinning gæti þetta skapað?	Athugun á þægindum hnakksins gæti aukið sjálfstraust og dregið úr óþægindum fyrir hest og knapa.
Tími	Hversu mikill tími mun afhendingu og undirbúningi taka?	Þjónusta sem tekur eina klukkustund gæti krafist þrjátíu mínútna ferðatíma, uppsetningar og eftirfylgni.
Gildi	Skiptir niðurstaðan máli fyrir viðskiptavininn?	Ef eigendur spara tíma á hverri viku, gætu þeir greitt fyrir einfalt og áreiðanlegt kerfi.

Ákvörðunar umferðarljós

Áður en þú heldur áfram skaltu ákveða hvort næsta skref þitt sé grænt, gult eða rautt



Grænt Fara áfram

Notaðu þetta þegar næsta skref virðist tilbúið. Þú getur framkvæmt það örugglega, skýrt og með þá aðstoð sem þú þarft.

Gul Stöðvast og bæta

Notaðu þetta þegar hugmyndin hefur möguleika, en eitthvað þarf enn að huga að, svo sem verð, leyfi, skipulag eða færni.

Rautt Stöðvaðu og endurskoðaðu

Notaðu þetta þegar alvarlegar áhyggjur eru af velferð, öryggi, gildi, trausti, afhendingu eða kostnaði.

Hvernig á að nota það

Áður en haldið er áfram, ákveðið hvort næsta skref ykkar sé grænt, gult eða rautt.

Verkefni

Ritaðu eina ákvörðun sem þú þarft að taka um eigið reiðdýra-fyrirtæki, sem er græn, gular eða rauð.

Verkefnisstilling vs. fyrirtækjahugarfar

Verkefni sýnir að þú getir afhent eitthvað einu sinni. Fyrirtæki þarf skýran og áreiðanlegan hátt til að skapa virði aftur og aftur. Viðskiptavinir ættu að vita hvað þeir geta búist við, hestar ættu að vera verndaðir með samræmdum stöðlum og vinnan ætti að vera áfram viðráðanleg fyrir þig. Fyrirtækjahugsun felur í sér að horfa lengra en til næsta verkefnis og íhuga upplifun viðskiptavinarins, afhendingarferlið, raunverulegan kostnað, velferðarskyldur og framtíðarþörf.

Verkefnisstarf	Fyrirtækis-hugarfar
• Kláraðu núverandi verkefni • Taktu við vinnu þegar hún verður tiltæk • Einbeiti mér að því sem ég þarf að gera • Treysta aðallega á eigin vinnu í hvert skipti • Bregaðst við vandamálum þegar þau koma upp • Hugsa fyrst og fremst um féð sem ég fæ • Treysta á reynslu og góðar fyrirætlanir • Dæmið árangur út frá því hvort athöfninni var framfylgt • Klára verkið og halda áfram	• Búðu til tilboð sem viðskiptavinir geta skilið, valið og snúið aftur til • Athugaðu hvort það passi við minn tíma, hæfileika, stuðning og hestafgengd • Skilgreindu niðurstöðuna og upplifunina sem ég lofa viðskiptavininum • Notaðu skýrar ferla, hlutverk, staðla og athuganir • Notaðu sannanir, áætlanagerð og endurgjöf til að taka ákvarðanir • Skilja alla kostnað, virði fyrir viðskiptavin, verðlagningu og sjóðstreymi • Byggja upp traust, skráningar, tengsl og framtíðar eftirspurn

Athöfn: Ertu að hugsa eins og frumkvöðull? Findu út núna!

Þessi stutta spurningalisti hjálpar þér að íhuga núverandi nálgun þína á lausn vandamála, ábyrgð og sköpunargáfu í reiðmennsku. Lestu hverja setningu og metðu sjálfan þig á einkunn frá **1 til 5**: (1 = Ekki satt fyrir mig, 5 = Mjög satt fyrir mig)

Yfirlýsing	1	2	3	4	5
Ég leita að tækifærum til að leysa vandamál, ekki bara til að klára verkefni.					
Ég reyni að finna lausnir þegar eitthvað fer ekki eins og til var ætlast.					
Ég hugsa um langtímaafleiðingar valkosta minna.					
Mér finnst gaman að læra nýja hluti til að bæta vinnu mína.					
Ég tek ábyrgð á niðurstöðunum mínum, ekki bara á fyrirhöfn minni.					
Ég get tekið ákvarðanir jafnvel þegar ég hef ekki allar upplýsingar.					
Ég trúi því að ég geti umbreytt ástríðu minni fyrir hestum í eitthvað verðmætt.					

Endurgjöf:

25 – 35 stig:

Þú ert þegar að hugsa eins og frumkvöðull – haltu áfram að þróa þessa venju.



15 – 24 stig:

Þú ert farinn að hugsa eins og eigandi fyrirtækis – þessi eining mun hjálpa þér að styrkja sjálfstraustið.

Færri en 15 stig:

Frábær upphafspunktur! Þú munt fljótlega þróa sterkari hugarfar með æfingu og íhugun

A photograph of a person in a dark jacket and pants grooming a brown horse in a stable. The person is holding a grooming tool, and the horse is standing in a stall. A black bucket is on the floor. The background shows wooden walls and a metal grate floor.

Búðu til kerfi sem virkar

03

Viðskiptakerfi er leið fyrirtækisins til að koma hlutum í verk á hverjum degi. Það er rútínan á bak við tilboðið þitt.

Það er ...

Skýr og endurtekinn háttur til að sinna mikilvægu starfi.

Hann kveður á um:

- Hver ber ábyrgð
- Hvað gerist og í hvaða röð
- Hvaða upplýsingar þarf að skrá
- Hvaða staðall þarf að uppfylla
- Hvernig viðskiptavinur er haldinn upplýstur

Án kerfa: ringulreið.

Með kerfum: ró, samkvæmni, sjálfstraust og... árangur.

Af hverju kerfi skipta máli

- Þau **spara tíma** og draga úr streitu
- Þau hjálpa þér **að virðast faglegur** og áreiðanlegur
- Þau gera þjónustu þína **endurteknanlega og stækkanlega**
- Þau gera þér kleift **að fylgjast með því sem virkar** og laga það sem ekki virkar

6 kjarna kerfi fyrir hestatengd örfyrirtæki

Kerfi	Hvað það svarar	Einfalt tæki
Þjónustustöðvarviðskiptavinir	Hvernig leita fólk upplýsinga og fær þær?	Sniðmát tölvupósts, skeytihandrit, fyrirspurnareyðublað
Bókanir og áætlun	Hvenær er þjónustan afhent og hver er staðfestur?	Dagatal, bókunarblað, sameiginlegur dagbók
Fjármunir og verðlagning	Hvað er rukkað, greitt og skráð?	Greiðslutengill, kvittunarbók, tekjuvaktari
Öryggi og velferð	Hvaða athuganir vernda fólk og hesta?	Áhættuskrá, umönnunarhestamanntök, atvikaskrá
Búnaður og birgðir	Hvað þarf ég og hvenær þarf það að vera athugað?	Búnaðarlisti, birgðalisti, viðhaldsdagbók
Eftirfylgni og endurgjöf	Hvernig læri ég og bæti mig eftir afhendingu?	Stutt könnun, símtalaskrá, beiðni um vitnisburð

Dæmi: Lítill hestaferða-skipuleggjandi á Íslandi: stuttar ferðir, litlir hópar, eingöngu á sumrin

Kerfi	Hvernig það virkar	Verkfæri sem notuð voru	Af hverju þetta skiptir máli
Bókanir	Viðskiptavinir hringja eða senda tölvupóst til að bóka ferðir. Framboð, brottför, stig og verð staðfest.	Sími + tölvupóstur + bókunardagatal	Forðast tvöfalda bókanir og stýrir hópstærðum (hámark 6 reiðmenn)
Viðskiptavinastjórnun	Upplýsingar um gesti skráðar: nafn, símanúmer, netfang, reynsla af reið, þyngd (til að para við hest)	Excel-reikniblað eða skriffærubók	Hraðvísir fyrir úthlutun hesta og öryggi
Skipulagning	Vikudagatal fyrir ferðir með varadögum merktum eftir veðri	Dagatal + veðuraðgerð	Tryggir öruggar og sveigjanlegar ferðir
Greiðslur	50% innborgun með greiðslutengli við bókun, restin greidd með reiðufé/korti á ferðadeginum	Bankaforrit + kvittunarbók	Tryggir bókanir og fylgist með tekjum
Búnaður og birgðir	Daglegur eftirlit: hnakkar, hjálmar, regnföt, skyndihjálparsett	Prentaður athugunarlisti	Tryggir öryggi og fagmennsku
Samskipti	Staðfestingarpóstur daginn fyrir ferðina: innritunartími, hvað á að taka með, veðurspá	Sniðmát tölvupósts	Minnkar seinkun, ókomu og rugling

Verkefni: Hönnun fyrstu fimm kerfa þinna

Veldu einföld kerfi sem henta tilboði þínu núna. Þú getur bætt þau síðar.

Hvernig munu viðskiptavinir hafa fyrstu sambandið við mig?	
Hvernig verða bókanir eða fundir staðfestir?	
Hvernig verða greiðslur, kostnaður eða innborgun skráðar?	
Hvaða velferðar- og öryggisathuganir verða gerðar í hvert skipti?	
Hvert tæki eða hvaða birgðir þarf að athuga?	
Hvernig mun ég safna endurgjöf eftir afhendingu?	

Hvernig virkar kerfið?

Dæmi: Lítið hestaferðafyrirtæki á Íslandi: stuttir túrar, litlir hópar, eingöngu á sumrin

- **Einfalt en áreiðanlegt** - engin flókin hugbúnaður nauðsynlegur
- **Viðskiptavinir finna sig upplýtta og örugga** - skýr samskipti
- **Rekstraraðili heldur skipulagi** – jafnvel á annasömum tímum
- **Auðvelt er að þjálfa aðstoðarmenn** - kerfin eru skráð og endurtekjanleg

Þú þarft ekki dýra tækni. Þú þarft **skýr skref, áreiðanleg verkfæri og samkvæmni.**

Þetta er það sem gerir viðskiptavinum treysta þér - og koma aftur

ATHÖFN: Hugsaðu nú um þína eigin hestaviðskiptahugmynd!

Spurning	Svara
Hver er viðskiptahugmynd þín?	
Hvert bókunar- og greiðslukerfi hentar þér best núna?	
Af hverju valdir þú þessa lausn?	
Hvað gæti látið þig skipta yfir í annað kerfi síðar?	
Er til "fullkomið" kerfi, eða fer það eftir fyrirtækinu þínu?	
Hvenær er í lagi að byrja einfalt (pappír/sími), og hvenær ættir þú að fjárfesta í betri verkfærum?	
Hvert er eitt kerfi sem þú hélt að þú þyrftir ekki — en nú áttarðu þig á að þú þarft?	

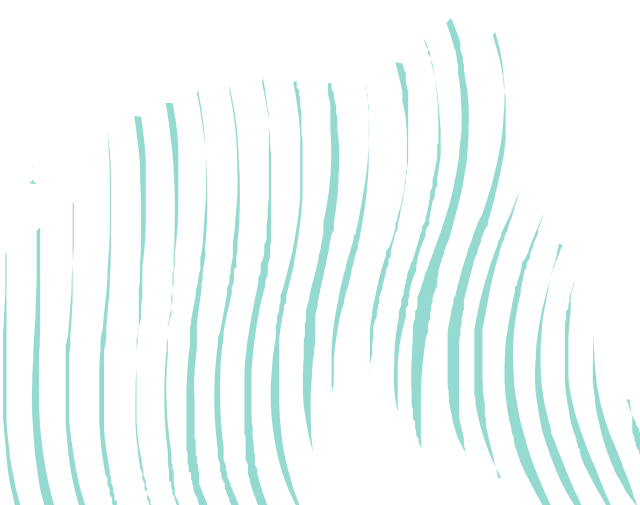
A smiling man with blue eyes, wearing a grey cap and a brown jacket, stands next to a brown horse in a stable. The background is slightly blurred, showing the interior of a stable with wooden beams.

04

Búðu til faglega upplifun viðskiptavina



Fagleg reynsla þýðir að viðskiptavinir þínir finna:



- **Velkomnir** - frá fyrsta skilaboðinu
- **Upplýstir** - þeir vita hvað þeir geta búist við
- **Öruggir og metnir** - meðan á þjónustuveitingu stendur
- **Metnir** - eftir að þjónustunni lýkur

Í hestamennskunni byggist fagmennska á skýrleika, áreiðanleika, góðmennsku og virðingu fyrir hestum.

Fólk man hvernig þú létst það líða, ekki bara hvað þú gerðir.

*Þetta snýst um hvernig
viðskiptavinir þínir líða á hverju
skrefi*

Samskiptapunktur við viðskiptavinini

Snertipunktur	Spurning viðskiptavinar	Þinn staðall
Fyrsta samband	Skila þeir skilaboðunum mínum og bregðast fagmannlega við?	Svara innan skýrs tímaramma og nota vingjarnlegan tón.
Upplýsingar	Veit ég hvað er innifalið og hvað það kostar?	Gefðu einfaldar upplýsingar um verð, tímasetningu, staðsetningu og hentugleika.
Bókun	Er plássið mitt staðfest og laust?	Sendu staðfestingu með upplýsingum um tíma, greiðslu, öryggi og undirbúning.
Afhending	Finnst mér öruggt og að mér sé sýndur virðing?	Útskýrðu skrefin, athugaðu þægindi, komdu fram við fólk og hesta af varúð.
Eftirfylgni	Gáfu þeir gaum að endurgjöf minni?	Þakka viðskiptavininum, biðja um endurgjöf og skrá lærdóm.

Raunverulegt dæmi — fagleg upplifun viðskiptavinar

Kynnumst Linu

Hestamyndatökumaður á Íslandi - <https://linaimages.com>

Fyrirtæki

Frjáls, einstaklings- og viðburðaljósmyndun fyrir knapa, ræktendur og viðburðastjórnendur. Þjálfun.

Viðskiptavinir

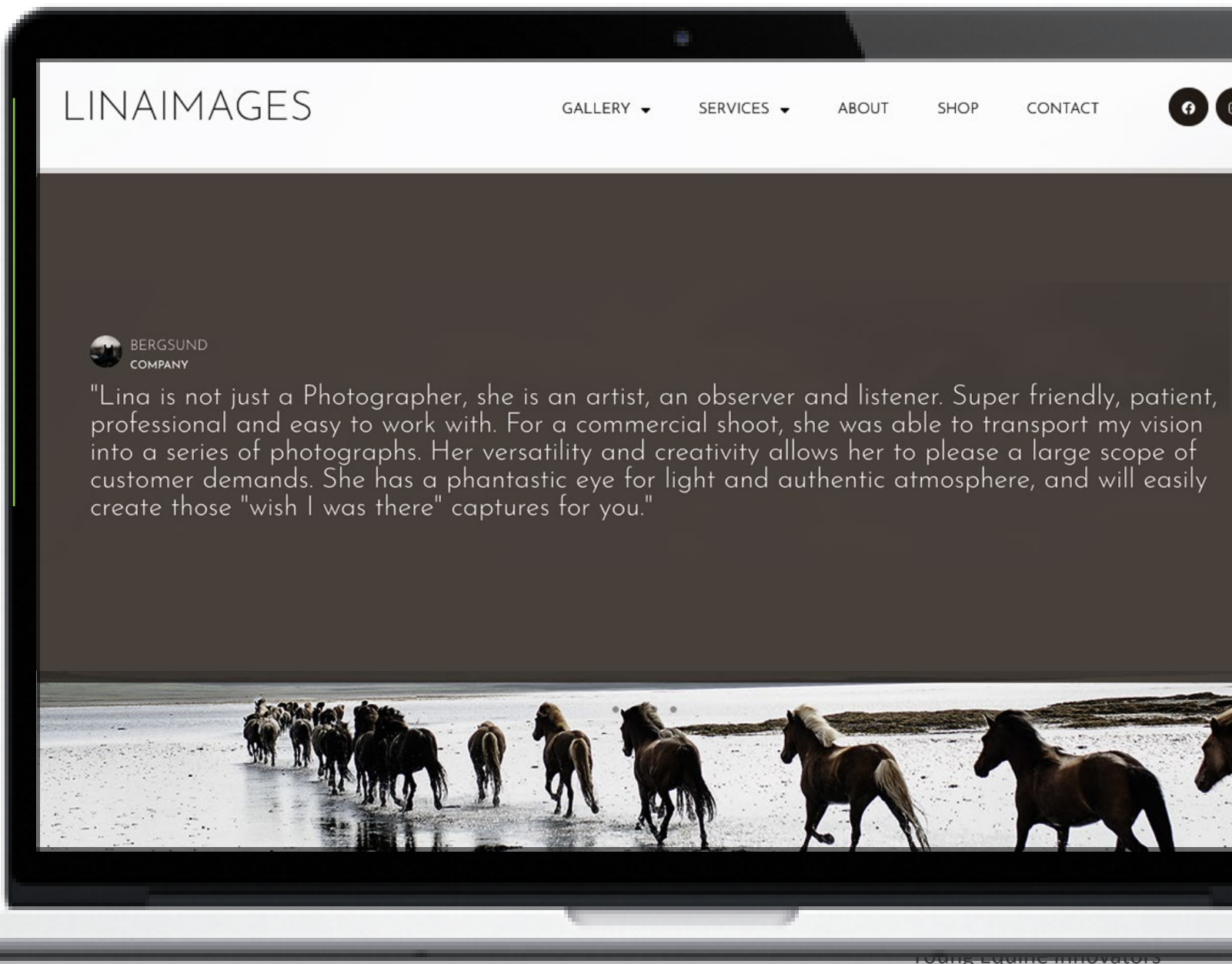
Áhugamenn á hestbaki, atvinnuhestamenn, ræktendur, ferðapjónustufyrirtæki, auglýsingar, sýningar og keppnir á staðnum

Stefna Línu um upplifun viðskiptavina

Snertipunktur	Hvað Lína gerir	Tæki/Aðgerð	Áhrif
Fyrsta samband	Svarar Instagram DM eða tölvupósti innan 4 klukkustunda	Fagleg kveðja, hlekkur á ferilskrá	Viðskiptavinur finnur fyrir því að hann sé hlustaður á og er sjálfsöruggur
Upplýsingabeiðni & Bókun	Sendir skýr verðlagningu, pakkaúrval og bókunareyðublað	Google-form + tölvupóstsniðmát	Engin ringulreið, auðvelt val
Fyrir myndatöku	Sendir áminningu tveimur dögum fyrir með staðsetningu, tíma og hvað beri að klæðast/bera með sér	WhatsApp-skilaboð + athugunarlisti	Viðskiptavinir koma vel undirbúnir og afslappaðir
Á meðan á tökum stendur	Vinalegur en einbeittur, gefur skýr fyrirmæli, sýnir hestum og knöpum virðingu, skapar aðlaðandi andrúmsloft	Fagmannlegt framferði + varakamera	Viðskiptavinir líða vel og treysta hæfileikum hennar
Eftir töku	Sýnir sýnishorn innan 48 klukkustunda, lokaútgáfu af myndum innan viku, þakkarkveðja innifalin	Picdrop-tengill + persónuleg skilaboð	Viðskiptavinir eru hrifnir og deila verkum hennar á netinu

Raunverulegt dæmi - fagleg upplifun viðskiptavina

*Fagmennska snýst ekki
um að vera glæsileg – hún
snýst um að vera skýr,
áreiðanleg og vinaleg.*



Athugunarlist i faglegra viðmiða þinna

Búðu til þitt eigið
"Loforð til
viðskiptavina"
3–5 viðmið sem þú
skuldbindur þig til

Dæmi (staðlar Línu):

- Ég svara öllum fyrirspurnum innan 4 klukkustunda
- Ég afhendi ljósmyndir á réttum tíma, í hvert skipti
- Ég sýni hverju hesti umhyggju og virðingu
- Ég miðla upplýsingum skýrt og kurteislega
- Ég segi takk fyrir eftir hvert verkefni

Þín viðmið:



Að takast á við vandamál af fagmennsku

Vandamál geta komið upp í hvaða reiðhaldsstæði sem er. Fagleg viðbrögð skiptast í fjóra þætti.

1. Vertu rólegur og forgangsraðaðu öryggi
2. Útskýrðu hvað er að gerast á einföldu máli
3. Skráðu málið og hvaða aðgerð var gripið til
4. Fylgdu eftir við viðskiptavininn, aðstoðarmanninn, reitinn eða leiðbeinandann

Vel leyst vandamál getur styrkt traust. Falið eða hunsað vandamál getur skaðað það.



Virkni: Loforð mitt til viðskiptavina og hesta

Skrifaðu þrjá til fimm staðla sem þú skuldbindur þig til í hvert sinn sem þú afhendir tilboðið þitt.

Ég mun svara fyrirspurnum innan:	
Ég mun útskýra öryggis- og velferðarráðstafanir fyrir:	
Ég mun koma fram við hvert hest samkvæmt þessum staðli:	
Ég mun tilkynna um breytingar eða tafir fyrir:	
Ég mun safna endurgjöf fyrir:	
Ég mun segja nei eða stöðva afhendingu þegar:	



KAFLI

05

Fjármögnun hestafyrirtækisins þíns

Peningar eru sjaldan fyrsta vandamálið, en þeir eru alltaf vandamál

Flestir ungir hrossaræktendur þurfa þrjá fjármögnunarsjóði áður en þeir geta hafið rekstur:

1. UPPHAFSFÉ	2. REKSTRARFÉ	3. VARASJÓÐUR
Búnaður, skráning, tryggingar, fyrstu birgðir eða efni.	Til að standa straum af fyrstu einum til sex og upp í tólf mánuðum á meðan verkefnið finnur fótanna.	Vara fyrir hið óvænt: sjúkt hest, bilaðan vörubíl, daufan mánuð.

Góðu fréttirnar: um allt Ísland, Írland, Svíþjóð og Danmörku er meira fjármagn tiltækt fyrir unga frumkvöðla en flestir gera sér grein fyrir. Hnökrinn er að vita hvar á að leita.

Fimm fjármögnunarleiðir fyrir unga hestafyrirtækjastofnendur

Settu saman tvær eða þrjár fjármögnunarleiðir í stað þess að treysta á eina. Flestir árangursríkir ungir hestafyrirtakendur blanda saman að minnsta kosti tveimur.

G

Styrkir — opinberir

LEADER-styrkir (dreifbýli), þjóðlegir frumkvöðlastyrkir (Local Enterprise Office, Írland), sjóðir fyrir hestageira.

M

Smálán

Microfinance Ireland, ALMI (SE), Vækstfonden (DK). Lágir vextir, hröð afgreiðsla, endurgreiðsla eftir því sem reksturinn vex.

F

Vinir og fjölskylda

Lán eða fyrirframgreiddar þjónustur. Skriflegur samningur. Minni byrjunarhindrun.

C

Fjölmennsfjármögnun

Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe, Patreon. Virkar best með sterku sjónrænu vörunni og tilbúinni áhorendahóp.

S

Styrktarsamstarf

Reiðtýgjaframleiðendur, fóðurfyrirtæki, staðbundin fyrirtæki. Skiptu sýnilegri umferð og efni fyrir búnað eða peninga.

R

Tekjur (eigin)

Fyrirframgreiddir tímar, innborganir, þín eigin sparnaður, aukatekjur meðan á prófunum stendur.

Upphafspunktur eftir lönd

Írland (KCC-svæðið og á landsvísu)

Styrkur til undirbúnings frá Local Enterprise Office · Enterprise Ireland Innovate · LEADER (Kildare LCDC) · Microfinance Ireland · Horse Sport Ireland iðnaðarsjóðir

Ísland

Tækniþróunarsjóður (Tech Development Fund) · Atvinnumál kvenna (kvennafrumkvöðlasjóður) · svæðisþróunarsjóðir · LEADER í gegnum SSNV

Svíþjóð

ALMI Företagspartner örlán · Tillväxtverket svæðisbundin styrkir · Coompanion Göteborg stuðningur við samvinnufélög · Jordbruksverket sveitalegir sjóðir · Vinnova nýsköpunarsjóðir

Danmörk

Vækstfonden stofnfjárlán · Erhvervshus svæðisbundin viðskiptamiðstöðvar · Innovationsfonden styrkir · Landdistriktspuljen sveitasjóður · LAG örstyrkir

Hvað styrktaraðilar vilja í raun sjá

Flestir styrktaraðilar leita að sömu fimm atriðum, óháð landi eða sjóði:

1. RAUNVERULEGT VANDAMÁL — studdur af sönnunargögnum um að raunverulegir einstaklingar glími við það.

Þín NABC-þarfirhluti úr einingu 2 gerir þetta.

2. RAUNHÆF LÖGUN — með prófaðri fyrstu útgáfu.

MVP-ið þitt úr einingu 3 sinnir þessu.

3. GRUNNREKANDI SEM ÞEIR GETI TREYST — sagan þín, heiðarleiki þinn, styrkleikar þínir.

Strengths Finder-prófið þitt úr einingu 1 + prófuð afhending þín úr einingu 3.

4. SKÝR FJÁRHAGSÁÆTLAN — lína fyrir lína, með raunsæjum tölum.

Tíma- og kostnaðaráætlun þín úr einingu 3 sinnir þessu.

5. MÆLANLEGUR ÁRANGUR — hvernig árangur lítur út í tölum.

Viðskiptavinir, tekjur, störf sköpuð, bætt velferð, kolefnislosun forðað.

Fjármögnun hestaverkefna með fjöldafjárfestingu — hvað virkar

Fjármögnun hestatengdra verkefna tekst þegar þrjú skilyrði eru uppfyllt:

1. FALLEG, DEILANLEG SAGA.

Hestar eru ljósmyndavænir — nýttu það. Sýndu vinnuna, ekki kynninguna.

2. VERÐLAUNASTIG SEM GERA GÓÐA SKYNIÐ.

25 evrur fyrir veggspjald. 100 evrur fyrir vöruna. 500 evrur fyrir heimsókn í reitinn. Skýr verðmæti á hverju stigi.

3. Fyrstu 30% eru tryggð fyrir hrun.

Vinir, fjölskylda og innsti hringur leggja fram styrki á fyrstu viku svo herferðin líti lifandi út þegar ókunnugir koma.

Raunsætt markmið: flestar farsælustu fjármögnunarherferðir fyrir hesta safna €2.000–€15.000. Áætlið fyrir þann ramma — ekki fyrir milljónauro-undantekningarnar sem ná fyrirsögnum.

VERKEFNI: Fjárveitingaráætlun mín — Vinnublað

Sniðmát | Fylltu þetta út áður en þú leitar til fjármögnunaraðila. Þetta er einnig upphafspunktur þinn í lánaumræðu.

Hversu mikið þarf ég (samtals)?	Uppsetning + 6 mánaða rekstur + varasjóður...
Til hvað, nákvæmlega?	Búnaður, tryggingar, markaðssetning, birgðir...
Frá hvaða uppsprettum?	Styrkur € + lán € + eigið fé € + fjölskylda € + fjölfjármögnun €...
Þangað til hvenær þarf ég hvern hlut?	Tímalína rekstrarfjárstreymis — mánuð fyrir mánuð...
Áætlun B ef einhver uppspretta bregst?	Minni frumsýning, hægari byrjun, annað fyrirkomulag...

Lærðu af Saoirse Brennan · Írland

Dæmiskoðun á fjármögnun með samlögðum smáum fjármögnunaruppsprettum

Saoirse hætti starfi sínu í Dublin þegar hún var 26 ára gömul og án verulegra sparnaðar. Hún lagði fimm litla fjármögnunaruppsprettur saman til að stofna reiðskóla fyrir börn í Kildare-sýslu.

€7.000 komu frá Local Enterprise Office Priming Grant. €3.500 frá Microfinance Ireland sem láni með lágum vöxtum. €5.000 frá fjölskylduáætlun um fyrirframgreiddar reiðtímar — ættingjar greiddu fyrir lotur af reiðtímum fyrirfram.

Að auki fékk hún 4.000 evrur úr örstyrk frá Kildare LCDC LEADER til sveitafyrirtækja. Síðustu 2.000 evrurnar voru eigin sparnaður hennar.

Eftir 18 mánuði var hún komin með þrjá laugardagsnámskeiðshópa og reiðtjaldaáætlun. Hún greiddi smálánið til baka fyrir tímann og þurfti aldrei að taka bankalán.

LÆRDÓMURINN: *Fjármögnun kemur sjaldan frá einum stað. Safnaðu smáum, fjölbreyttum fjárveitingum — og byrjaðu að spyrja áður en þú þarft peningana.*

A photograph of a man with a beard, wearing a dark jacket, petting a grey horse. The horse is behind a wooden fence with barbed wire. In the background, there are snow-capped mountains under a clear blue sky. The image is partially covered by a large magenta circle and a teal rectangle containing text.

06

Að setja markmið og fylgjast með
framförum

Af hverju markmið skipta máli

Án markmiða ertu bara upptekinn. Með markmiðum ertu að byggja eitthvað.

Markmið gefa þér:

- **Stefna** - þú veist hvert þú ert að fara
- **Einbeiting** - þú vinnur að því sem skiptir mestu máli
- **Hvatning** - þú sérð framfarir
- **Traust** - þú tekur ákvarðanir byggðar á áætlun

Markmið án áfanga eru bara draumar. Áfangar gera drauma að veruleika.

SMART-markmiðaramminn

Ekki eru öll markmið jöfn. Góð markmið eru **SMART**:

Smart

Hvað
nákvæmlega
Hvað
nákvæmlega vil
ég ná fram?

Mælanlegt

Hvernig mun ég
vita að ég hef náð
árangri?

Aðgerð - Byggt á

Hvaða skref mun
ég taka?

Raunsætt

Get ég
raunverulega gert
þetta með þeim
auðlindum sem
ég hef?

Tímasetning

Hvenær mun ég
ná þessu?

SMART markmiða- ramminn

Óskýrt:
*Ég vil kenna
krakka að hjóla"*

SMART:
*"Ég mun reka reiðskóla
laugardagsmorgna fyrir 8 börn á aldrinum
6–12 innan 4 mánaða með því að tryggja
2 hentuga smáhesta og afla trygginga*

Að sundurliða markmiðin þín - raunverulegt dæmi

Tilvik:

Ben (24) vill stofna reiðskóla fyrir börn

Aðalmarkmið hans:

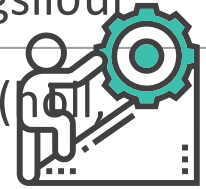
*"Að umbreyta ástríðu minni fyrir
kennslu í tekjur á meðan ég bý
áfram í sveitasamfélagi mínu og
deili gleði hestanna með næstu
kynslóð."*

**Stór markmið krefjast smárra, tímabundinna skrefa — þannig
heldurðu á réttri braut.**

Uppskipting markmiðsins — raunverulegt dæmi



Skref 1: Greindu kosti og áskoranir

Ávinningur (Af hverju þetta skiptir máli)	Áskoranir (Hvað gæti hindrað mig)
Vinna daglega með hestum og börnum	Þarf örugga, áreiðanlega poníum
Búa til tekjur með því að gera það sem ég elska	Tryggingar og ábyrgðarmál
Þróa færni sem kennari/þjálfari	Skortur á kennararéttindum
Halda staðbundnum reiðstöðvum virkum	Takmarkaður markaðsáætlunarfjárhagsliður
Jákvæð áhrif á sjálfstraust 	Þarf hentugar aðstöðu (hóll, bílastæði) 

Greining á markmiði þínu - raunverulegt dæmi



Skref 2: Gera það mælanlegt

Markmið Bens á fyrsta ári:

- Byrjaðu á **hópkenntum laugardagsmorgna** (1 klukkustunda tímar)
- Skráðu **8–12 reglulega nemendur** (6–12 ára) fyrir 4. mánuð
- Halda **tvær lotur á laugardegi** (byrjendur kl. 9:00, millistig kl. 10:30)
- Skapa **800–1.000 evra á mánuði** til að standa straum af kostnaði og byggja upp sparnað

Að sundurliða markmiðið þitt - raunverulegt dæmi

Skref 3: Búðu til aðgerðaáætlun með tímaramma



Tímalína	Aðgerð	Áfangi
Mánuður 1	Rannsaka tryggingar, athuga öryggi aðstöðu, öðlast fyrstu hjálpar vottun	Tryggingar tryggðar, aðstaða samþykkt
Mánuður 2	Finndu/leigðu tvo hentuga poní, undirbjóðu búnað (hjálm, hestaáhöld)	Pónar tilbúnir, búnaður athugaður
Mánuður 3	Búa til flugblöð, opna síðu á samfélagsmiðlum, hafa samband við staðbundna skóla og foreldrahópa	Fyrstu 5 fyrirspurnir bárust
Mánuður 4	Hafa fyrstu laugardagsæfingar (byrja með 4–6 börnum)	Fyrstu kennslustundirnar kenndar
Mánuður 5–6	Vaxa að fullri getu (8–12 nemendur), safna endurgjöf frá foreldrum	Regluleg vikuleg dagskrá tekin upp
Mánuður 6–12	Bæta við frístundabúðum eða vinnustofum, bæta kennsluhæfileika	Stækka tilboðið, auka tekjur

Að fylgjast með framförum þínum

Þú getur ekki
bætt það sem
þú mælir ekki.



Hvað á að fylgjast með	Af hverju skiptir það máli	Dæmi um tól
Fjöldi skráðra nemenda	Sýnir vöxt og eftirspurn	Nemendaskrárreiknibl að
Viðverðishlutfall	Sýnir skuldbindingu og ánægju	Vikulegri mætingarskrá
Tekjur á mánuði	Fylgist með því hvort fyrirtækið sé sjálfbært	Einföld tekjuvöktun
Endurgjöf foreldra	Sýnir hvað virkar (öryggi, kennsla)	Stutt könnun eftir fyrsta mánuð
Kennsluáætlanir kláraðar	Heldur kennslunni uppbyggðri	Kennslubók með kennsludagbók

Fylgjast með framförum þínum

Vikulegar athugunarspurningar - Spyrðu sjálfan þig á hverjum sunnudegi

- Náði ég markmiði vikunnar? (t.d. hafði samband við 5 foreldra, kenndi báða tímana)
- Hvað gekk vel með börnunum?
- Hvað þarf að bæta? (öryggi, samskipti, hegðun ponísins)
- Er ég enn á réttri leið að stærra markmiði mínu?

Að fylgjast með framförum þínum

En gefðu þig ekki upp bara af því að það er erfitt – þá skiptir aga mestu máli!



Hvenær eigi að aðlaga markmiðin þín - Stundum gengur ekki allt eftir áætlun - og það er í lagi.

Aðlagaðu markmiðið ef

- Skráning gengur hægar en búist var við (kannski þarf að stilla verðlagningu eða tímasetningu)
- Eftirspurn er meiri en búist var við (frábært vandamál – tími til að bæta við tíma)
- Póni hentar ekki (öryggi fyrst - finna staðgengil)
- Foreldrar vilja mismunandi tíma eða þjónustu (aðlaga að þörfum þeirra)

Aðgerð: Búðu til SMART-markmiðið þitt

Skref 1: Sjá muninn



Óskýrt:
Ég vil kenna reiðmennsku"



SMART:
"Ég mun halda laugardagsnámskeið fyrir 6 börn á aldrinum 7–10 ára fyrir 1. júní með 2 skólasmáhestum"

Verkefni: Búðu til SMART- markmið þitt



Skref 2: Gerðu hugmyndina þína SMART

Viðskiptahugmynd mín:

Páttur	Þitt svar
S - Hvað nákvæmlega?	
M - Hvernig mælt? (viðskiptavinir, tekjur, fundir)	
A - 2 lykilathafnir?	
R - Hvað hefurðu/þarf?	
T - Hvenær er frumsýningardagur?	

Aðgerð: Búðu til SMART-markmiðið þitt

Skref 3: Skrifaðu fullkomna SMART-markmiðið þitt

Ég mun _____ (hvað) fyrir _____ (hverjum)
á _____ (hvenær), mælt með _____ (hvernig)."

Markmið þitt:

Aðgerð: Búðu til SMART-markmiðið þitt

Skref 4: Þín fyrstu 3 aðgerðir

Hvað ég mun gera	Þegar
1.	
2.	
3.	

Fljótleg athugun:

- ✓ Er það sértækt, mælanlegt og tímabundið?
- ✓ Getur einhver annar skilið það skýrt?

Fyrirtækið þitt mun ekki vera óbreytt að eilífu, og það er gott.

Af hverju fyrirtæki þurfa að þróast (dæmi Ben):

- **Þarfir viðskiptavina breytast** (foreldrar vilja tíma virka daga, ekki bara á laugardögum)
- **Þú öðlast reynslu** (þú ert tilbúinn að kenna reyndari knöpum)
- **Tækifæri skapast** (staðbundinn skóli biður þig um að reka reiðnámskeið)
- **Áskoranir koma upp** (poní fer á eftirlaun, kostnaður eykst, samkeppni eykst)
- **Markmið þín breytast** (þú vilt meiri tekjur, færri vinnustundir eða meiri áhrif)

Fyrirtækið þitt mun ekki vera óbreytt að eilífu, og það er gott.

Þrjár leiðir sem þitt

Fyrirtæki gæti þróast

1. **AÐLÖGUN** - Smávægilegar breytingar til að bæta það sem þú ert þegar að gera.
2. **PIVOT** - Stærri breyting á stefnu - þú breytir því sem þú býður upp á eða hverjum þú þjónar.
Að breyta stefnu er ekki misheppnun – það er að læra og aðlaga sig snjallt!
3. **VEXIÐ** - Stækkið getu ykkar eða þjónustuúrval.

Árangursríkir frumkvöðlar skipuleggja en það sem skiptir mestu er að þeir fylgjast með, hugleiða og aðlaga.



07

Ertu tilbúinn að leggja af stað?

Þáttur 1: Viðbúnaðarlisti fyrir fyrirtæki

Metðu þig heiðarlega fyrir hverja yfirlýsingu:

✓ = Já, ég hef hugleitt þetta

? = Ég þarf að vinna í þessu

X = Ég hef ekki hugleitt þetta enn

Frumkvöðlasinnsýn (eining 1)

Yfirlýsing	✓	?	X
Ég skil að reka fyrirtæki felur í sér að vega og meta áhættu, ávinning, tíma og verðmæti			
Ég er tilbúinn að læra af mistökum og halda áfram þegar hlutirnir verða erfiðir			
Ég get tekið ákvarðanir jafnvel þegar ég hef ekki allar upplýsingar			

Þáttur 1: Viðbúnaðarlisti fyrir fyrirtæki

Metðu þig heiðarlega fyrir hverja
staðhæfingu:

✓ = Já, ég hef hugleitt þetta

? = Ég þarf að vinna í þessu

X = Ég hef ekki hugleitt þetta enn

Viðskiptaferlar (eining 2)



Yfirlýsing	✓	?	X
Ég veit hvernig viðskiptavinir munu hafa samband við mig og bóka hjá mér			
Ég hef áætlun um að takast á við greiðslur og rekja tekjur			
Ég hef hugleitt birgðir og búnað sem ég þarf			

Þáttur 1:

Viðbúnaðarlisti fyrir fyrirtæki

Metðu þig heiðarlega fyrir hverja yfirlýsingu:

✓ = Já, ég hef hugleitt þetta

? = Ég þarf að vinna í þessu

X = Ég hef ekki hugleitt þetta enn

Fagleg reynsla (Eining 3)

Yfirlýsing	✓	?	X
Ég veit hvað ég mun gera á hverjum snertipunkti við viðskiptavininn (frá fyrstu snertingu til eftirfylgni)			
Ég get lýst því hvað gerir þjónustu mína faglega og áreiðanlega			
Ég hef skýr samskiptaviðmið (svartími, tónn, skýrleiki)			

Þáttur 1: Viðbúnaðarlisti fyrir fyrirtæki

Metðu þig heiðarlega fyrir hverja
staðhæfingu:

✓ = Já, ég hef hugleitt þetta

? = Ég þarf að vinna í þessu

X = Ég hef ekki hugleitt þetta enn

Markmið og eftirfylgd (Eining 4)



Yfirlýsing	✓	?	X
Ég hef skrifað að minnsta kosti eitt SMART-markmið fyrir fyrirtækið mitt			
Ég veit hvað ég mun mæla til að fylgjast með því hvort fyrirtækið mitt sé að virka			
Ég hef áætlun um að fylgjast reglulega með framförum mínum (vikulega eða mánaðarlega)			

Þáttur 1: Viðbúnaðarlisti fyrir fyrirtæki

Metðu þig heiðarlega fyrir hverja
staðhæfingu:

✓ = Já, ég hef hugleitt þetta

? = Ég þarf að vinna í þessu

X = Ég hef ekki hugleitt þetta enn

Aðlögun og vöxtur (Eining 5)



Yfirlýsing	✓	?	X
Ég hef hugleitt hvað ég mun gera ef eftirspurnin verður meiri en búist var við			
Ég hef varaplan ef hlutirnir ganga hægar en búist var við			
Ég skil muninn á aðlögun, stefnubreytingu og vexti			

2. hluti: Íhugunarspurnin gar



Svaraðu þessum
fimm spurningum –
vertu heiðarlegur við
sjálfan þig:

01

Hvað er EITT sem ég hef mest sjálfstraust á?

02

Hvað er EITT sem ég þarf enn að komast að áður en ég hef þetta af stað?

03

Hver getur hjálpað mér með það sem ég veit ekki ennþá? (*mentor, fjölskylda, vinur, ráðgjafi*)

04

Hvert er minnsta fyrsta skrefið sem ég get tekið ÞESSARI VIKU?

05

Kláraðu þessa setningu: "*Eftir 6 mánuði mun ég vera stoltur ef ég hef...*"

Endurgjöf:

athugasemdalistann



- Taktu saman ✓-merkin þín – þetta eru styrkleikar þínar!
- Skoðaðu spurningarmerkin þín – þetta eru forgangsverkefni þín til að vinna að
- X-in þín – finndu hjálp eða úrræði fyrir þessi svæði

- Þú þarft ekki að hafa allt fullkomið til að byrja - en þú þarft að vita hvað þú þarft enn að læra.
- Þú þarft að byrja að verða góður.
- Hestageirinn þarfnast hugmynda, orkunnar og ástríðu þinnar.
- Ferðalag þitt sem reiðdýrafrumkvöðuls hefst núna. Gangi þér vel!

Sannar sögur af Ungu fólki



Júlíus Guðni Sveinsson -
Stofnandi Sveifla (Ísland)

LESA MEIRA: 

Young Equine Innovators

Hvernig það byrjaði

Júlíus ólst upp á hestabúi í Norður-Íslandi, þar sem hestar voru ekki bara dýr – þeir voru hluti af daglegu lífi, fjölskylduhefð og ferðapjónusturekstri fjölskyldunnar. Umkringdur íslenskum hestum frá fæðingu lærði hann snemma hvað knapar þurfa í hnakknum.

En ekki fyrr en hann tók að sér ábyrgð á því að kynna íslenska hestinn fyrir ferðamönnum – sýna einstöku gangtegundir stofnsins – fór hann að sjá hlutina öðruvísi. Þegar hann vann með hestum og búnaði dag eftir dag varð vandamálið ómögulegt að hunsa.

Reiðbúnaðurinn sem var fáanlegur var einfaldlega ekki nægilega góður.

Biti slitnaði of hratt. Hanska entust ekki. Taumar brugðust. Og ekki síður mikilvægt, stór hluti búnaðarins setti ekki hestheilsu í forgang eins og Júlíus taldi rétt.

Byltingarkennda hugmyndin hans var einföld en öflug:

"Hvað ef ég gæti búið til vörur sem endast lengur, virka betur og setja þægindi hestsins í fyrsta sæti?"

Þessi hugmynd varð **að** Sveiflu—fyrirtæki sem framleiðir hágæða, hagnýtt reiðbúnað hannaðan fyrir alvöru hestamenn og hestakonur.



Júlíus
Guðni
Sveinsson

Að breyta hugmynd í fyrirtæki

Júlíus beið ekki eftir að verða sérfræðingur áður en hann hóf. Einungis 21 árs gamall tók hann fyrstu hagnýtu skrefin: rannsakaði birgja, hafði samband við framleiðendur, bað um sýnishorna og – sem mikilvægast – **prófaði allt sjálfur**.

Hann treysti ekki eingöngu á eigin dómgreind. Hann bað staðbundna reiðmenn um að prófa vörurnar og gefa hreinskilið álit. Hann ræddi við fólk sem myndi í raun kaupa það sem hann var að búa til. Eftir um þrjá mánuði komu fyrstu vörurnar hans.

Snúningspunkturinn kom þegar þessar fyrstu vörur seldust – og héldu áfram að seljast. Þá áttaði Júlíus sig á:

"Ég er virkilega að gera þetta."

Hann tók mikilvæga ákvörðun snemma á ferlinum: **að byrja með vörur sem allir reiðmenn þurfa**. Hanskar voru inngangur hans – hagnýtir, ódýrir í framleiðslu og eitthvað sem reiðmenn skipta reglulega um. Þessi snjalla ákvörðun hélt kostnaði viðráðanlegum og gaf honum strax reiðuflæði til endurfjárfestingar.

Young Equine Innovators



**Júlíus
Guðni
Sveinsson**

staðið var frammi



Júlíus stóð frammi fyrir þeirri áskorun sem margir ungir frumkvöðlar standa frammi fyrir: **hann var að byrja frá grunni**. Hann hafði verið notandi reiðmannabúnaðar alla ævi, en að vita hvað þarf og hvernig á að framleiða það eru tvö mjög ólík atriði.

Það var brýnt að finna rétta framleiðslusamstarfsaðilann – og hann átti heppnina með sér. Fyrirtækið sem hann valdi var viðbragðsfljótt, samskiptagott og reiðubúið til að vinna með unga frumkvöðul sem var að prófa nýjar hugmyndir. Þegar hlutirnir gengu ekki fullkomlega, hjálpuðu þeir honum að leysa vandálin fljótt.

Fjármálaleg takmörk voru raunveruleg. Að búa í afskekktu Norður-Íslandi með takmarkað fjármagn þýddi að hver fjárfesting þurfti að vera vandlega ígrunduð. Hann gat ekki leyft sér mistök.

Og svo var þar **flutningsáskorunin**: allar vörur eru fluttar inn, sem krefst varkárrar áætlunar til að vega og meta kostnað, tímasetningu og umhverfisskyldu. Hver pöntun þarf að vera strategísk – skipulögð vel fyrirfram og í réttri stærð.



**Júlíus
Guðni
Sveinsson**

staðið var frammi



Ein af stærstu hindranum kom snemma: sending af volgum vetrarhanskum barst með framleiðslugalla sem hafði áhrif á gæði. Í stað þess að skerða orðspor sitt með því að selja vörur undir viðunandi gæðum, tók Júlíus erfiða ákvörðun: **hann myndi alls ekki selja þá.**

Í staðinn gaf hann þær frítt frá sér og útskýrði gæðavandamálið strax í upphafi. Margir viðskiptavinir urðu ánægðir með heiðarleika hans – og óvænta gjöfina. Sú ákvörðun styrkti skuldbindingu hans: **Sveifla myndi aldrei fórna gæðum.**



Júlíus
Guðni
Sveinsson

Stuðningur sem hjálpaði

Júlíus þakkar nokkrum lykilstuðningsaðilum fyrir að hjálpa Sveiflu að vaxa:

- **Fjölskylda og kærasta:** Aðstoðuðu hvar sem var hægt—dreifðu fréttunum, hjálpuðu á mörkuðum, veittu hvatningu
- **Vinir og fyrstu viðskiptavinir:** Keyptu vörur og urðu talsmenn, hjálpuðu til við að byggja upp trúverðugleika
- **Markaðsskipuleggjendur og viðburðahaldarar:** Gáfu honum tækifæri til að selja beint til reiðmanna á mörkuðum og samkomum
- **Framleiðslufélagi hans:** Veitti ómetanlegan innslátt um efni, hönnunarbætingar og lausn vandamála
- **Þróunarsjóður Norðvestur-Íslands:** Veitti fjármögnun sérstaklega til vöruþróunar
- **Verkefni Young Equine Innovators:** Bjó honum boð um að sækja fund á Írlandi og tengdi hann við víðara net



Fyrir utan ápreifanlegan stuðning metur Júlíus eitthvað einfalt en öflugt: hvatningu frá fólki sem trúði á það sem hann var að byggja. Mest verðmæta leiðsögnin sem hann fékk?

Vertu áhugasamur. Vertu varkár. En vertu líka með hugrekki til að nýsköpun.

Young Equine Innovators



**Júlíus
Guðni
Sveinsson**

Hvar Sveifla er núna



Júlíus selur í gegnum marga miðla:

- Rafrænn verslun sem þjónar viðskiptavinum um allt Ísland (og víðar): www.sveifla.is
- Beinar sölu á (reiðdýra-)markaði og viðburðum
- Styrktarsamstarf við keppnishestalið – setja Sveifla-vörur nákvæmlega þar sem viðskiptavinir hans eru

Árið 2026 mun hann sækja **Landsmót**, stærstu samkomu hestamanna á Íslandi, þar sem gert er ráð fyrir að 8.000–10.000 manns muni mæta. Þetta er stórt tímamót fyrir fyrirtæki sem hóf göngu sína fyrir innan við tveimur árum.

Áhrifin ná lengra en bara sölu. Júlíus hefur skapað sér starf og framtíð – sem gerir honum kleift að búa og starfa á fjölskyldubúinu í afskekkttri Norður-Íslandi og stunda það sem hann elskar. Viðskiptavinir hans meta skuldbindingu hans við gæði, hagnýtni og sanngjarnt verðlagningarkerfi.

Hann er að byggja Sveifla að mestu leyti sjálfur, þó fjölskylda hans og kærasta hjálpi þar sem þær geta. Eftir því sem reksturinn vex gæti hann byggt upp teymi – en um þessar mundir er hann að sanna að einn einstaklingur með skýra sýn og sterka vinnusiðfræði getur haft raunveruleg áhrif.

Júlíus
Guðni
Sveinsson

Sýn til framtíðar



Júlíus sér **stóran og bjartan framtíð** fyrir Sveiflu. Hann er fullviss um að mikil eftirspurn sé á Íslandi eftir hágæða, hagnýtum reiðbúnaði á sanngjörnu verði. Viðskiptavinir hans eru ekki að leita að lúxus – þeir vilja vörur sem virka, endast lengi og virða hestinn.

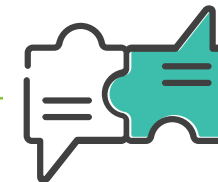
Þetta gefur Sveiflu **breiðan viðskiptavinahóp**: allt frá ferðaþjónustuaðilum eins og fjölskyldu hans til keppnisreiðmanna og venjulegra hestamanna.

Markmið hans er skýrt: **að stækka Sveiflu og gera hana ómissandi fyrir hestamenn og hestakonur á Íslandi – og að lokum ná til reiðmanna á íslenskum hestum í öðrum löndum líka.**



Júlíus
Guðni
Sveinsson

Ráð fyrir unga frumkvöðla



*Gerðu þér góða áætlun og markmið
– og byrjaðu. Vertu opinn fyrir því að
breyta því sem gengur ekki upp.
Vertu hugrakkur, næmur og sjáðu
tækifærin þín.*



**Júlíus
Guðni
Sveinsson**

Hann leggur áherslu á **ígrunduð nýsköpun** – ekki að flýta sér, en heldur ekki að hiksta. Árangur kemur frá því að samræma undirbúning og aðgerðir.



**young
equine
innovators**

Fylgdu ferðalaginu okkar



www.younequineinnovators.eu



**Co-funded by
the European Union**

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.