|  |  |
| --- | --- |
| **Del 1 - Om virksomheden**Ejerforhold:Hvordan er ejerforholdet i virksomheden?Produkt:Hvilke produkt(er) eller services tilbyder du?Placering:Hvorhenne i verden er virksomheden placeret?Salg:Hvordan er den nuværende salgsproces?Promotion:Hvordan markedsfører du dig pt., hvor stor tilstedeværelse har du på sociale medier m.m.?Andet:Tilføj gerne mere omkring din virksomhed, som du tænker er relevant. | **Del 2 - Om crowdfunding-kampagnen**Nuværende mål:Hvad er det økonomiske mål for din kampagne?Formål:Hvad er formålet med din kampagne?Platform:Dansk eller international, og hvilken platform har du planer om at anvende?Idéer til rewards:Hvilke rewards har du planer om at tilbyde i din kampagne?Udfordringer:Hvilke udfordringer ift. crowdfunding-kampagnen oplever du?Andet:Tilføj gerne andre ting omkring din kampagne, som du har i tankerne. |

Navn på virksomhed: Skriv navnet på din virksomhed her

Virksomheden: Ailefo

**Del 1 - Om virksomheden:**

**Ejer**: Christiane, uddannet sygeplejerske (20 års erfaring med det). Startede Ailefo for 5 år siden. Har i dag en ansat og en pakkehjælper.

**Produkt**: Modellervoks og andre hobbyprodukter til børn - økologi, bæredygtighed og sundhed vægtes højt. 90% af råvarerne kommer fra Bornholm.

**Placering:** Bornholm. Har lokaler i erhvervshus (ca. 200 kvm) og har maskinerne dér.

**Salg:** Er i dag i 25 lande. Salg gennem internationale forhandlere (B2B), og lidt salg B2C i Danmark gennem egen webshop.

**Promotion:** Anvender i høj grad Instagram og har 4.400 følgere her. Facebook bliver også brugt + lidt nyhedsbrev til 1.000-1.300 modtagere

**Andet**: Christiane er i bestyrelsen hos SMV Bornholm og derudover giver hun udtryk for, at hun har et godt og brugbart netværk af lokale virksomheder på Bornholm.

**Del 2 - Om crowdfunding-kampagnen:**

**Nuværende mål:** 125.000 kr. til køb af maskine til produktion af nyt produkt - ansigtsmaling. Maskinen estimeres at koste de 100.000 kr.

**Platform:** Ønske om internationalt perspektiv.

**Idéer til rewards:** Nye produkter (ansigtsmaling), oplevelser i form af besøg på fabrikken, samarbejde med lokale aktører (fx færgebillet, hotelophold m.m.). Derudover også gavekort til medarbejdere, hvor virksomheder kan købe X gavekort, som kan bruges på Ailefo produkter.

**Udfordringer:** Christiane er usikker på, om det ikke er bedre at sætte mål-beløbet lavt, for at være sikker på at få nogle penge i kassen. Ved salg gennem forhandlere har Christiane ikke direkte kontakt med slutforbrugeren.