

ARTISTIC ENTREPRENEURSHIP

Session 4

KUNSTAKADEMIET

Forår 2024

Pernille Skov // CAKI

The Art of Start Up

KUNSTNERISK ENTREPRENØRSKAB *ARTISTIC ENTREPRENEURSHIP*

With Pernille Skov, CAKI
Contact: Pernille@caki.dk / +45 27 37 75 67

1.3.2024 Tid: 9 -12	15.3.2024 Tid: 9 -12	22.3.2024 Tid: 9 -12	5.4.2024 Tid: 9 -12
Kunstnerisk Virksomhed <i>Start-Up</i>	Kunstnerens Narrativ <i>The Artist's Narrative</i>	Kunstnerens virksomhed <i>The artist's business</i>	Pengestrømmme <i>Moneyflow</i>
Kunstnerisk entreprenørskab <i>Artistic entrepreneurship</i> Kunstnerens Narrativ <i>The Artist's Narrative</i> Organisering af virksomheden <i>Organising the business</i>	Kunstnerens Narrativ <i>The Artist's Narrative</i> Artist statement <i>Artist statement</i> Synlighed & Relationer <i>Visibility</i>	Skat og moms <i>Tax & VAT</i> Bogholderi <i>Book keeping</i> Relationer & netværk <i>Relations and networks</i>	Finansieringshjul <i>Wheel of Income</i> Strategi <i>Strategy</i> Fundraising <i>Fundraising</i>

***+ pricing, planning and
self management***

RE-CAP
From the previous
sessions

”I pay attention this way – therefore it emerges this way.”

THE ARTISTIC NARRATIVE
from 3% to more %

OPERATIONS IN YOUR BUSINESS

– Organising your departments



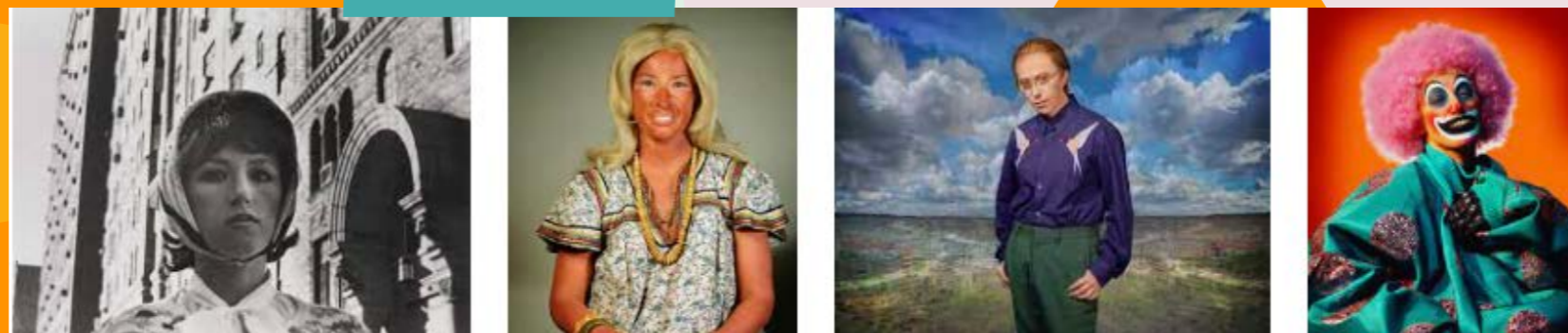
BUSINESS FORMS

Context
VALUE
Connection Points
Purpose
Landscape

The Third Position:

The Third Position

Mystery



Awareness

RELEVANCE

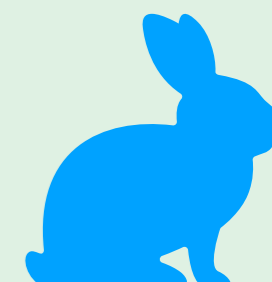
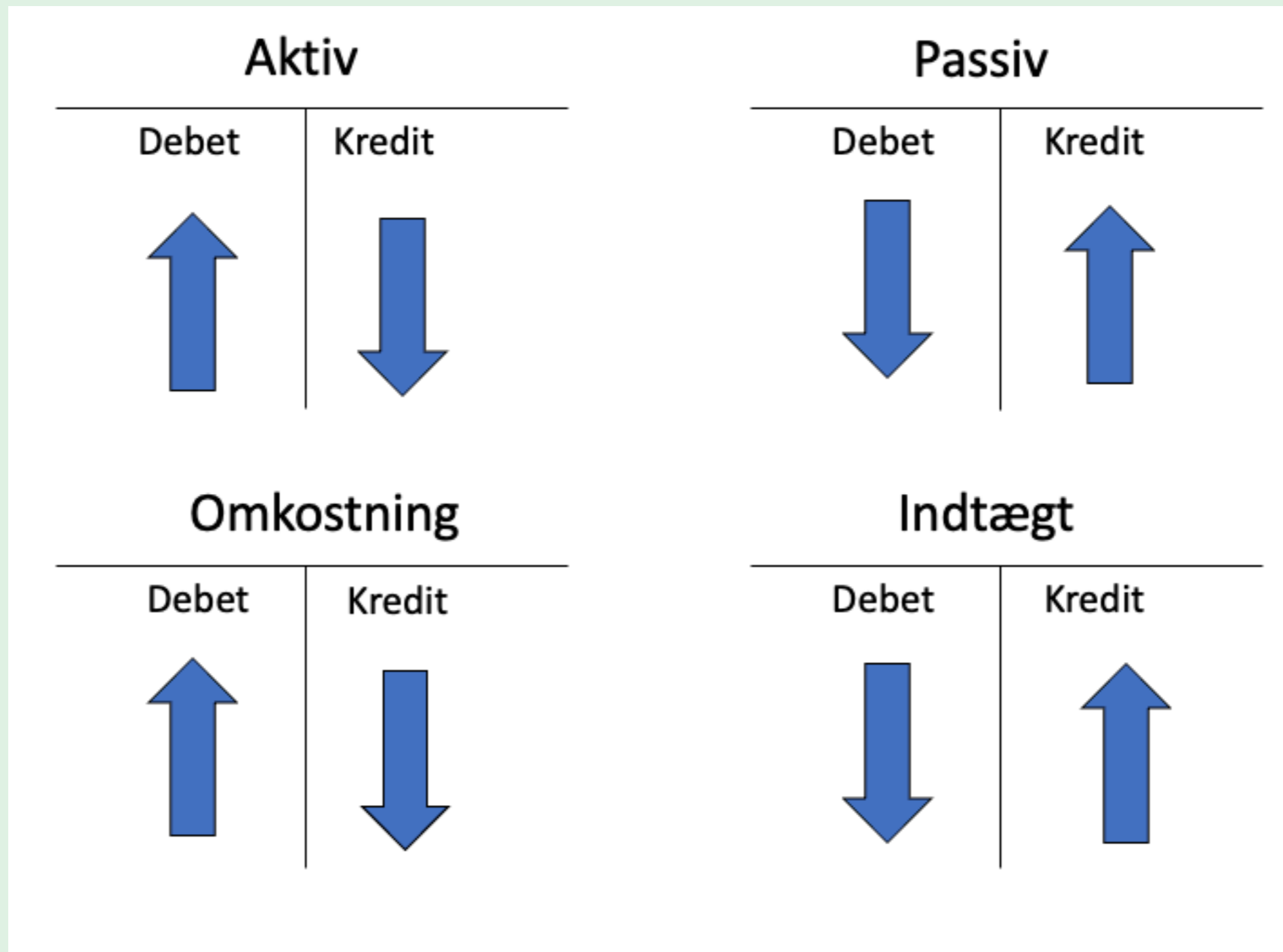
Relation

QUALITY

Professionalisme

THE PRINCIPLE OF DOUBLE ENTRY BOOKKEEPING

DET DOBBELTE BOGHOLDERIS PRINCIP

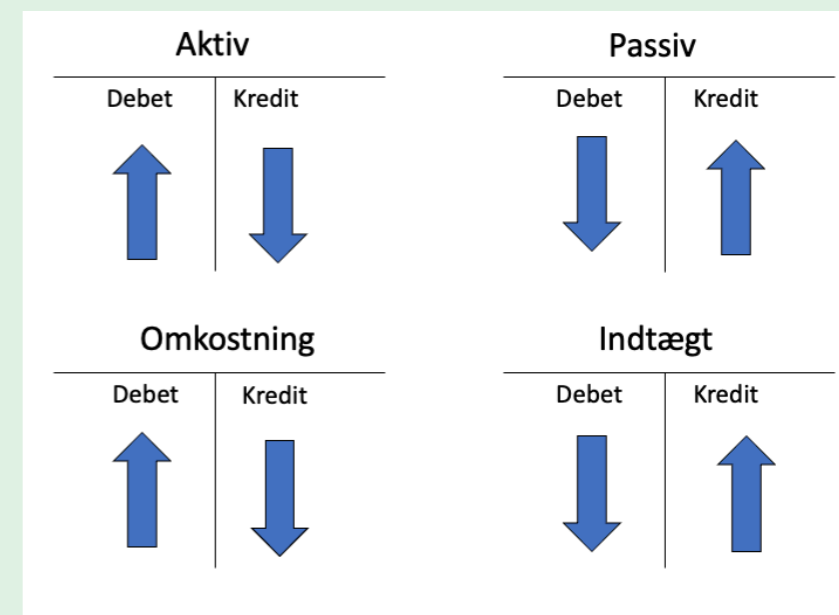


Hovedprincippet i dobbeltregistreringssystemet er, at der for hver debitering er en tilsvarende kredit for et tilsvarende beløb, og for hver kredit er der en tilsvarende debitering for et lige stort beløb.

Dvs. for hver transaktion debiteres en konto for transaktionsbeløbet, og den anden konto krediteres.

The main principle of the double entry system is that for each debit there is a corresponding credit for a corresponding amount, and for each credit there is a corresponding debit for an equal amount.

That is for each transaction, one account is debited for the transaction amount and the other account is credited.



BOOKKEEPING



**A tool for collecting
and systematizing
accounting documents**

BOOKKEEPING



MORE INFO:

CAKI:

<https://caki.dk/project/okonomistyring/>

virksomhed.dk:

<https://virksomhedsguiden.dk/content/emner/regnskab/>

SETTING A PRICE

- . DESCRIBE THE PROJECT
- . NEGOTIATION
- . PRICING



YOU are NOT for sale

You sell services, products or works of art

It is an advantage for both you and the customer / buyer / client / partner that you are able to keep a certain distance from what you are selling

Preferably avoid bringing private considerations into your pricing

If you set a price together with a partner, then make an agreement from the start on how the price is set and the profit distributed

DU er IKKE til salg

Du sælger ydelser, produkter eller værker

Det er fordel for både dig og kunde/køber/klient/samarbejdspartner, at du formår at holde en vis afstand til det, du sælger

Undgå helst at bringe private overvejelser ind i din prissætning

Hvis du prissætter sammen med en partner så aftal fra starten, hvordan prisen sættes og overskuddet fordeles

PRICING MODELS



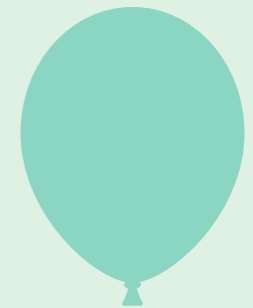
- **THE MARKET PRICE**
- **COST BASED PRICING**
- **VALUE BASED PRICING**
- **PRODUCTS OR SERVICES WITH ASYMMETRIC VALUE**

PRICING VARIABLES

Price is seen in relation to the market price, and when your prices vary, you send a signal about *something* to the client or customer.

The criteria for price variance

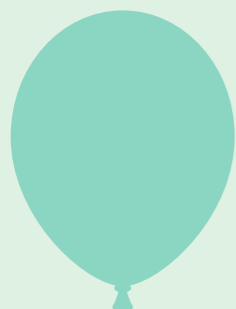
- Cheaper - sends signal of lesser quality, new to the market or lack of knowledge of the market.
- More expensive - shows why the price is higher, otherwise it sends a signal that you have not familiarized yourself with the market conditions. Or in money. Or that you are greedy.



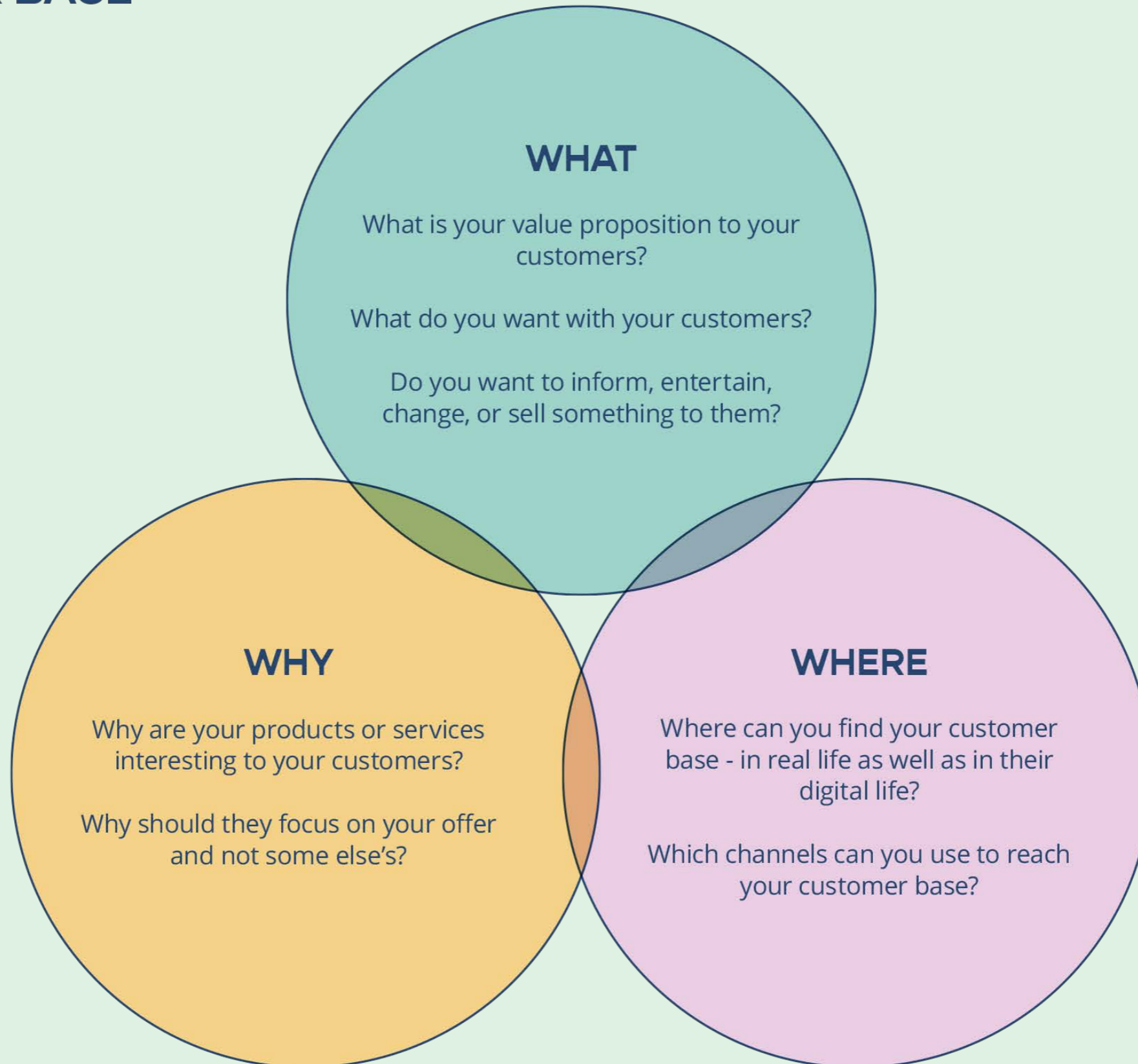
Other variables

Investor, co-creator, collector, 1st release...

Crowdfunding - a relatively new price format where the customer is part of the financing model and can contribute with differentiated amounts.



CUSTOMER BASE



MY BUSINESS MODEL

– How I earn money

TYPES OF INCOME

1-to-1

You are selling your time and have to be present

Digital income

Passive income, once you have made the product:

- Webshop
- e-Books
- Sound Files etc.

Publishing

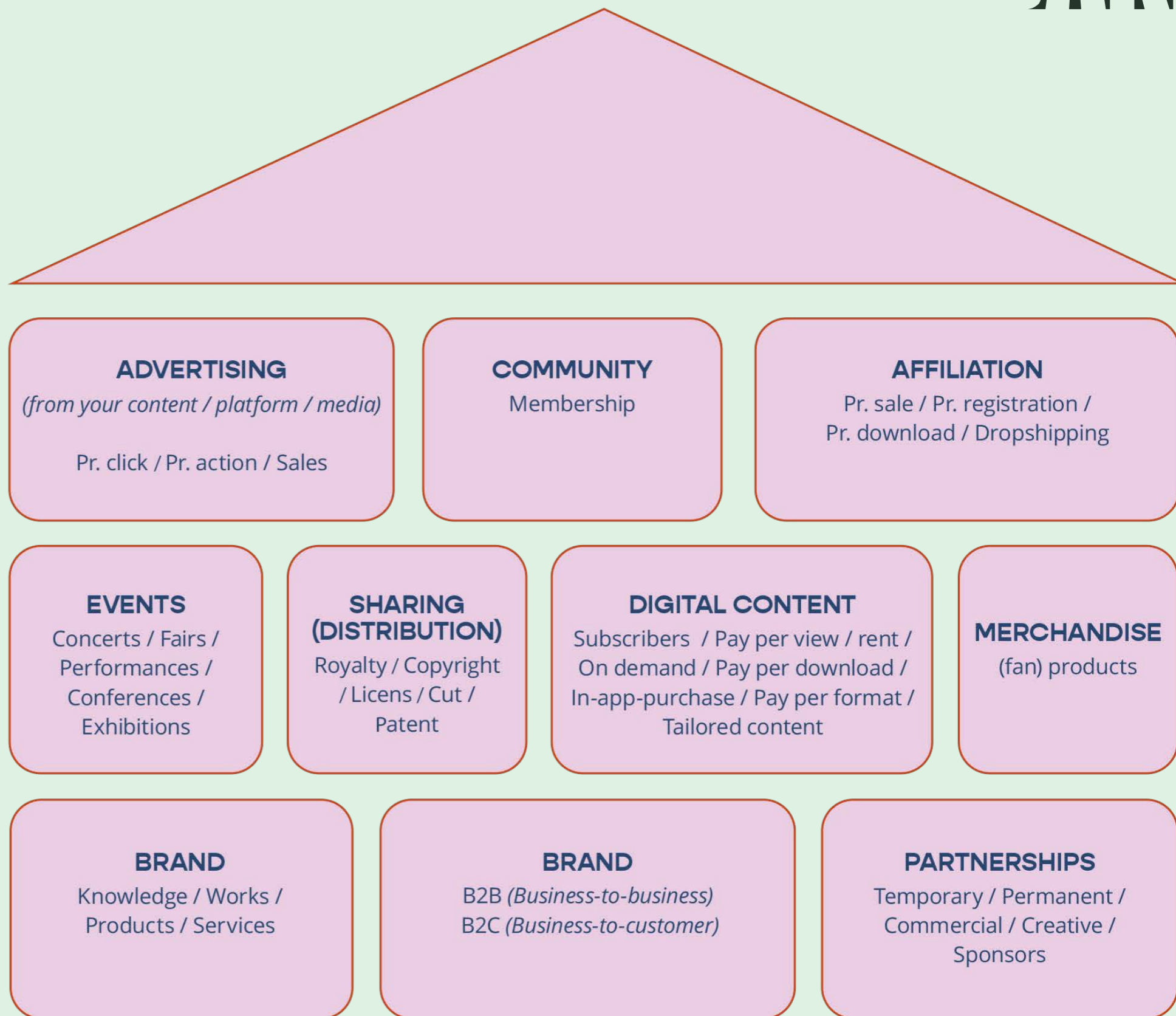
Passive income, once you have made the product:

- Rights
- Licenses
- Royalty etc.

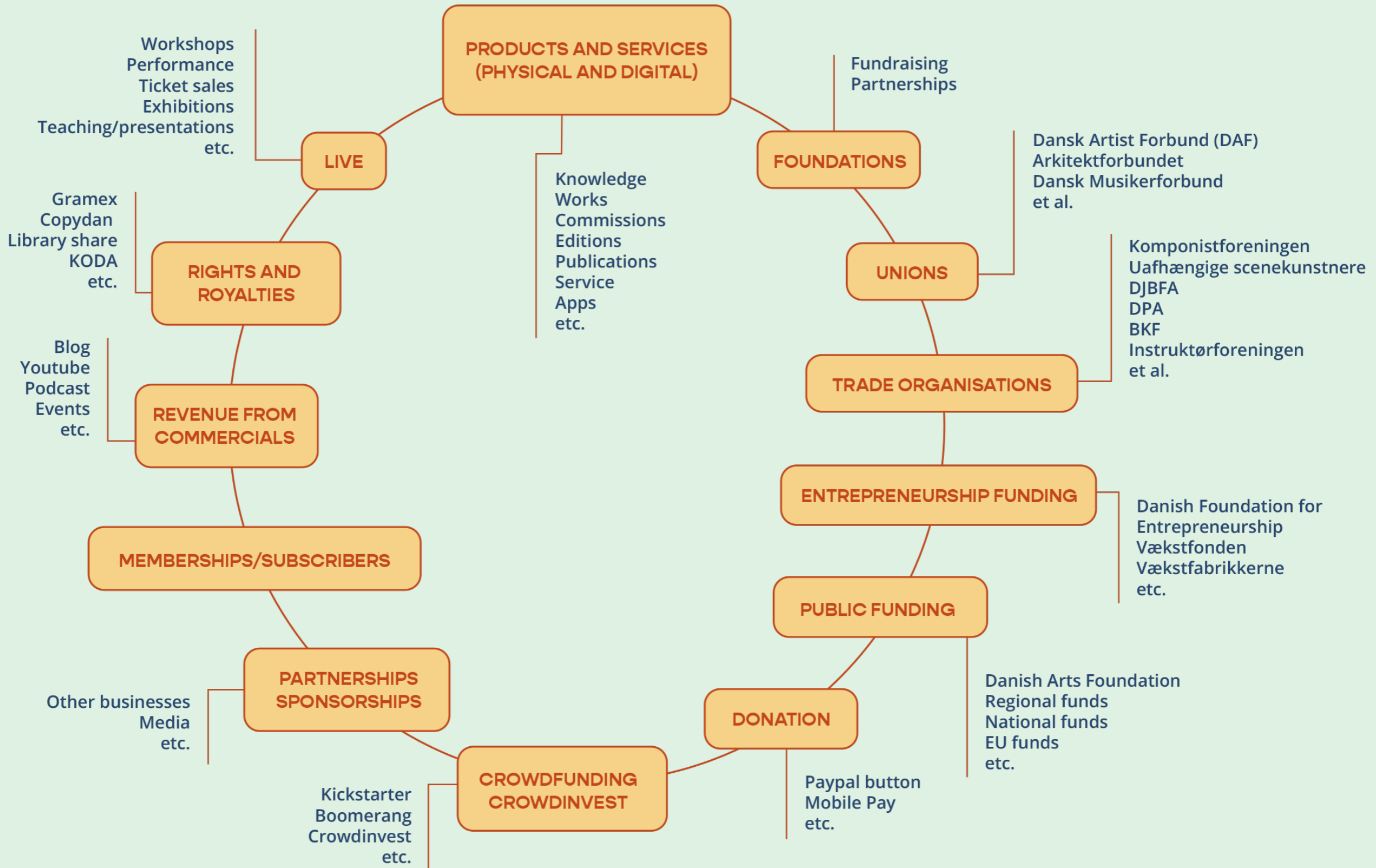
Representation

You have a middleman representing you:

- Manager
- Gallerist
- Shop etc.



REVENUE STREAMS

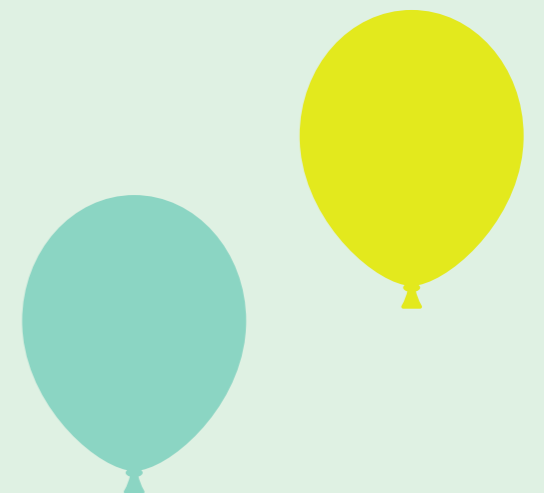


- **Markeds-research**
- **Colleagues**
- **Customers / clients**
- **Collaborative partners**
- **Professional organisations**
- **Undercover**



COST BASED PRICING

- **Direct costs: materials, sub-suppliers, tests, travel, etc.**
- **Variable costs: Materials, packaging, distribution, etc.**
- **Indirect costs: studio rent, accountant, insurance, etc.**
- **Your hourly rate or fee**



VALUE BASED PRICING



The value proposition

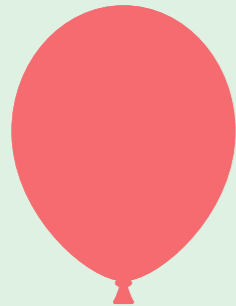
- Are your product or service enriching every day life?
- Are your customers learning something from you?
- Are the products or service tailored individually?
- Are your product or service unique?
- Are your product or service affecting social status?
- Are you solving a problem?
- Are you getting things done?
- and so on

ASYMMETRIC VALUE

Products or services with asymmetric value:

- You are offering something, which has a high value for the client or customer and only means little or no cost for you
- The client or customer is offering something, which is of high value to you and presents little or no costs for them

PRICING



Hourly rate

Freelance assignments + teaching

Fixed Price

Delimited tasks + products

Price for process

Price for process (and not just for result)

Variable pricing

Differentiated prices for companies, private clients, regular customers, students etc.

Discounts

Live sales, volume discounts, friend-of-the-house, package deals

Bundles & Unbundling

Bundles are package solutions while un-bundling is an 'add on' when purchasing a core product.

DESCRIBE THE PROCESS

Writing down the phases of the project or assignment

- **Will help you plan your work (project management)**
- **Will help you set the price for your product or service**
- **Will help the client or customer understand the project**
- **Will help the client or customer understand the price**
- **Opens the project up for negotiation**
- **Opens the project up for development**

DESCRIBE THE PROJECT



Is there more to the core product or deliverance than the obvious?

Networks and workshops: meeting the user/audience/...

Communication and partnerships

Website

Print of communication materials

Painting the space

Operational expenses (bookkeeping etc.)

Curating

Artist agreements

Fundraising

Installing

Evaluation

etc.

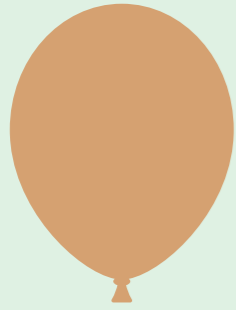
NEGOTIATING

DESCRIBE THE PROCESS

The list on the right is an example of the tasks that often lie in a process. In one way or another, there must be an economy to cover the expenses associated with each phase.

The administrative and organisational tasks such as meetings, budgeting, fundraising, contracts etc. are not included here. But those tasks also have to be taken into account, when you set a price.

- Research
- Development
- Testing
- Adjustments
- Test / prototype
- Production
- Hand-over / settlement
- Follow up / Evaluation



THE NEGOTIATION

1. Describe the task/project
2. Prepare - research
3. Negotiation begins
4. Negotiation continues
5. Agreement or bye bye

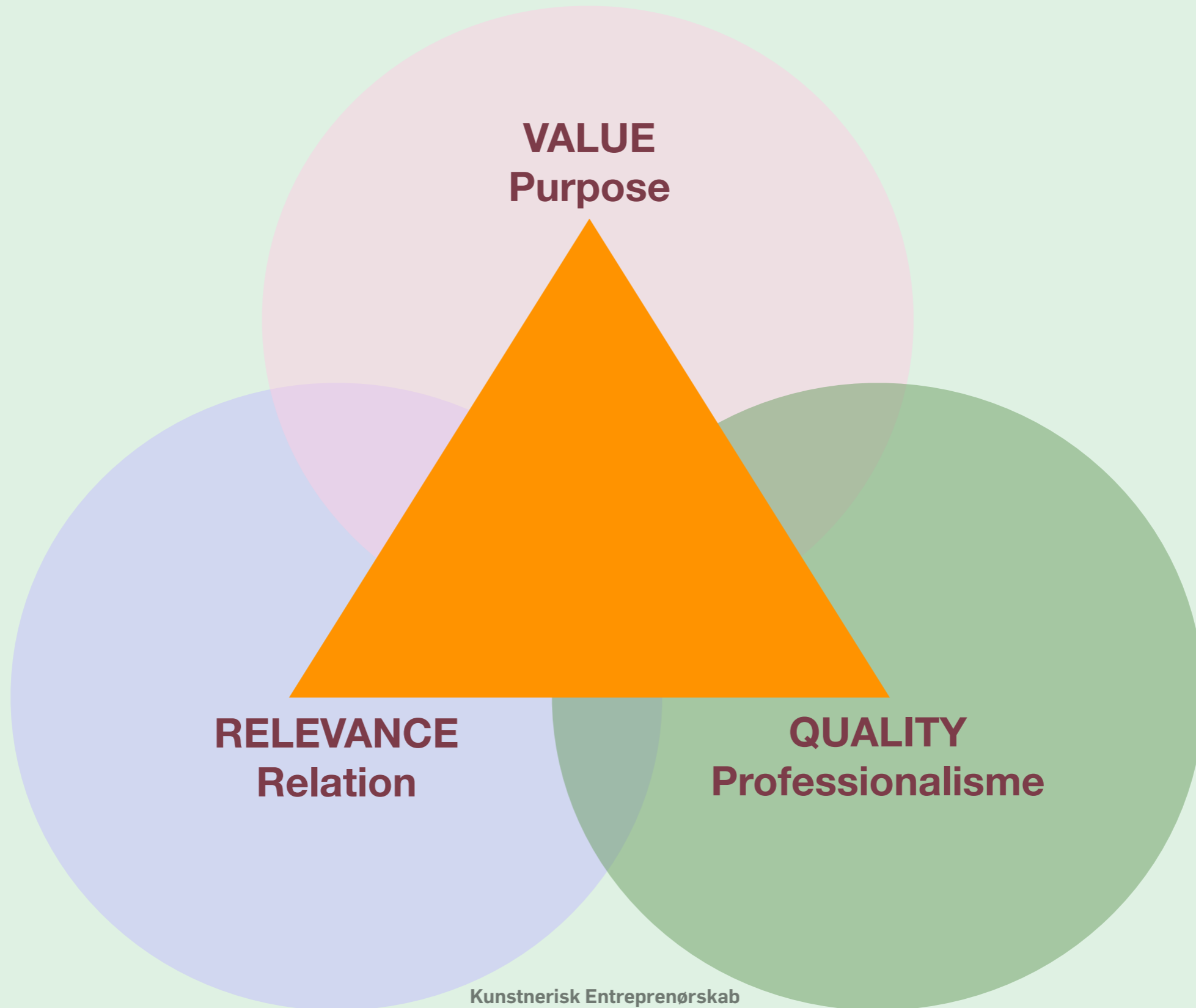
<https://caki.dk/project/prissaetning-og-forhandling/>

<https://caki.dk/project/pricing/?lang=en>



FUNDRAISING

The basis of all good fundraising is
quality and relevance



RELEVANCE

Fundats: purpose and target groups
Who, what, where and why?

FOCUS

Which point is the most important to get across?

Choose what you want to focus on.
It's about the art of limitation; to be precise in one's language

REMEMBER

Always comply with all credit requirements, reporting, accounts, annexes to the project, etc.



ROUTINES & TOOLS

SYSTEMATIZE

Systematize your fundraising so you don't have to start over every time

QUALIFY

Work purposefully to develop, qualify and concretize your idea or your project, and build a convincing material and argument

BUDGETS

Get control of the budget

VISIBILITY

Show that you can follow your project to the door with dissemination, communication, PR and marketing

ORGANIZATION

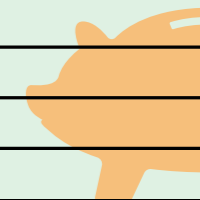
Show that there are the necessary skills and partnerships in the project to realize the vision at a qualified level





TIDSPLAN / ALBUM RELEASE

JANUAR	FEBRUAR	MARTS	APRIL	MAJ	JUNI	JULI	AUGUST	SEPTEMBER	OKTOBER	NOVEMBER	DECEMBER
KOMPOSITION					ØVER		DUBS	PR	MIX	TRYK	PR -
								lang deadline		Cover+ master	kort deadline
								Forside + PR			
								tekst			
FUNDRAISING					GRUNDBÅND		VOCAL	SALG			
								Indsalg +			
								marketing butikker			
									MASTERING		RELEASE
									resten til cover		
					STRYGER		FOTOSESSION			TRYK retur	
					ARRANGMENT						



FUNDRAISINGKALENDER 2014

Opdater kalenderen halvårligt, så I er forud med dealines

Måned	Frist	Notes	Pulje	Evt. kontaktperson	URL	Pro
			AP MØLLER FONDEN		http://www.apmollerfonde.dk/om-fonden.aspx	
			AUGUSTINUS		http://www.augustinusfonden.dk/Applications/Supported.aspx	
		Særligt udsatte børn og unge	BIKUBEN FONDEN		http://www.bikubenfonden.dk/content/kan-mit-projekt-faa-stoette	
		long shot - ring og tal med dem	Brødrene Hartmanns Fond		http://www.hartmannfonden.dk/kontaktformular	
		Max 10.000	BUPL's solidaritets- og kulturfond		http://www.bupl.dk/om_bupl/formaal_og_organisering/solidaritets-_og_kulturfond?opendocument	
		Gå i dialog med fonden	EGMONT FONDEN		http://www.egmontfonden.dk/Ansogning/Hvem-kan-soge/	
		Amatørmusikken - max 15.000	SCHRØDER FONDEN		http://www.schroederfonden.dk/	
		Er de allerede søgt?	FREDERIKSBERG - EVENT PULJEN		http://www.frederiksberg.dk/By-og-kultur/Tilskudsmuligheder/Eventpuljen.aspx	
			Knud Højgaards fond		http://www.khf.dk/	
			KØBENHAVNS KOMMUNE - KGS ENGHAVE		http://www.kongensenghavelokaludvalg.kk.dk/puljer/	
			OTTO BRUUNS FOND		http://ottobruunsfond.dk/	
		Søg afdelingen Enghave Plads	NORDEA FONDEN		https://www.nordeafonden.dk/om-fonden	
			NYKREDIT		https://www.nykredit.dk/omnykredit/info/virksomhed/nykredits-fond.xml	
		Voldsom kærlighed vinkel	OLE KIRKS FOND		http://www.olekirksfond.dk/en-us/om-fundene/ole-kirks-fond	
			OTICON FONDEN		http://www.oticonfonden.dk/index.htm	
		2 mdrs. Behandlingstid	TUBORGS GRØNNE FOND - op til 15.000		http://www.tuborgfondet.dk/Tuborgsgroennefond/Pages/default.aspx	
		Fremme de nordiske samarbejde - nordiske artister?	DEN INGWERSKE FOND		http://www.deningwersenskefond.com/	
		op til 25.000	Illum Fonden		http://moving-art.dk/illum-fondet	
		ring og spørg om behandlingstid	GN Store Nord Fonden		http://www.gn.com/About-GN/GN-Store-Nord-Foundation	
		ring og tal med dem om formål og deadlines	Bisballe Fonden		http://www.bisballe.dk/bisballefonden.php	



FUNDRAISING - THE MATERIALS



**PROJECT
DESCRIPTION**

BUDGET

**ACTIVITY-/
TIME PLAN**

CV

**VISIBILITY
MARKETING
COMMUNICATION
SALES**

**PARTNERSHIPS

LETTER OF
INTENT**

**PORTFOLIO
BIOGRAPHY
PROJECT CV
DISCOGRPHY
ETC**

**PRESS
RECOMMENDS

OTHER
DOCUMENTATION"

LINKS**

TIPS & TRICKS FOR THE TEXT

Building your argument

A good text brings a message as clearly as possible from a sender to a receiver.

It should be clear what the mission and the vision / philosophy behind the project is.

The project description should

- be precise, descriptive and concrete**
- substantiate your credibility**

FUNDRAISING

writing in layers:

CAKI

DESCRIBING AND CATCHING HEADER / TITEL

MANCHET: 1-3 LINES OF ELEVATOR PITCH

INFO: WHO, WHAT, WHERE, WHEN, HOW MUCH

ARGUMENTATION AND CONTEXT

SWIP THE TAIL



FUNDRAISING

One message at the time

CAKI



FUNDRAISING

turn the text upside down:

CAKI



FUNDRAISING

turn the text upside down:

Under this point I would really like to explain how we should always write ourselves warm, and the further down in the text we get, the more accurate we become. It comes from the fact that we become more clear in the saliva (!) about our own project, when we sit down and have to describe it in writing, but often it takes us an incredibly long time to get to the point, even though we actually think that everything we write makes sense from beginning of. But why burden your poor busy reader with a lot of snik snak, when you can just turn the whole text upside down. Give the reader the most important thing first. Copy / paste the end of your text up at the beginning. This is a simple and ingenious text trick that will revolutionize your life!

FUNDRAISING

turn the text upside down:

Under this point I would really like to explain how we should always write ourselves warm, and the further down in the text we get, the more accurate we become. It comes from the fact that we become more clear in the saliva (!) about our own project, when we sit down and have to describe it in writing, but often it takes us an incredibly long time to get to the point, even though we actually think that everything we write makes sense from beginning of. But why burden your poor busy reader with a lot of snik snak, when you can just turn the whole text upside down. Give the reader the most important thing first. Copy / paste the end of your text up at the beginning. This is a simple and ingenious text trick that will revolutionize your life!

A simple and ingenious text trick that will revolutionize your life!

Copy / paste the end of your text up at the beginning. Give the reader the most important thing first.

Why burden your poor busy reader with a lot of snik snak, when you can just turn the whole text upside down.

Often it takes us an incredibly long time to get to the point, even though we actually think that everything we write makes sense from beginning of.

It comes from the fact that we become more clear in the saliva (!) about our own project, when we sit down and have to describe it in writing,

The further down in the text we get, the more accurate we become. So under this point I would really like to explain how we should always write ourselves warm.

FUNDRAISING

The Text



Need to know - Nice to know

Points and commas - read aloud to yourself

Delete - drop redundant sentences and (too many) repetitions

Avoid writing in agreement or being unnecessarily clever

FUNDRAISING

The Layout



- Med økonomisk støtte i forbindelse med et empirisk arbejde, vil jeg få mulighed for at udarbejde en langt mere omfattende, og dermed mere generaliserbar (og måske også mere valid), undersøgelse end ellers. Min første prioritet vil være at bruge penge til sekretær til udskrivning af interviews, evt. ansættelse af assistent (f.eks. medstuderende der ønsker midlertidigt studenterjob og som kan assistere ved interviewudskrivning og evt. udføre observationer) hvilket vil betyde en væsentlig tidsbesparrelse som kan konverteres til flere interviews og observationer. Derudover vil det give mig økonomisk mulighed for 'studietidsforlængelse' da et legat vil kunne dække manglende SU (jeg har ét års SU tilbage) eller dække økonomisk for en del af den tid jeg ellers ville bruge på erhvervsarbejde for at få økonomien til at hænge sammen. Formålet med specialeafhandlingen: Formålet med specialearbejdet er at udarbejde en rapport, der kan bruges i og af daginstitutionsverdenen. En rapport som kan synliggøre nogle kulturelle koder og betingelser omkring daginstitutionspraksis og -liv. Gennem synliggørelsen bliver det muligt for aktører at forholde sig til egen praksis. Jeg ønsker at specialeafhandlingen skal føre til debat omkring, og måske endda forbedring af, børns daginstitutionsvilkår. Jeg arbejder ikke imod daginstitutioner. Jeg tager udgangspunkt i den kontekst vi lever i i dag, hvor børn bliver passet i daginstitutioner - jeg beskæftiger mig ikke med om de bør eller ikke bør. Hvis børnepasningsforskning skal være relevant, skal den koncentrere sig om at udvikle og forbedre daginstitutionerne og daginstitutionspædagogikken. Jeg hører nemlig heller ikke (som det måske allerede er fremgået) til den kategori, der mener at daginstitutioner af i dag er perfekte. Jeg mener Ansøgning om ISS Børneforskningslegat at der findes gode (som altid kan gøres bedre) og dårlige daginstitutioner. Der kan siges meget om de praktiske og økonomiske rammer for daginstitutioner, men mit fokus og min interesse er rettet mod omgangstonen, pædagogikken og børnenes psykiske pasnings- (arbejds/udviklings-) miljø. Jeg mener at der bør være langt mere debat om det psykiske og pædagogiske miljø i daginstitutioner - set med børneøjne! Med økonomisk støtte i forbindelse med et empirisk arbejde, vil jeg få mulighed for at udarbejde en langt mere omfattende, og dermed mere generaliserbar (og måske også mere valid), undersøgelse end ellers. Min første prioritet vil være at bruge penge til sekretær til udskrivning af interviews, evt. ansættelse af assistent (f.eks. medstuderende der ønsker midlertidigt studenterjob og som kan assistere ved interviewudskrivning og evt. udføre observationer) hvilket vil betyde en væsentlig tidsbesparrelse som kan konverteres til flere interviews og observationer. Derudover vil det give mig økonomisk mulighed for 'studietidsforlængelse' da et legat vil kunne dække manglende SU (jeg har ét års SU tilbage) eller dække økonomisk for en del af den tid jeg ellers ville bruge på erhvervsarbejde for at få økonomien til at hænge sammen. Formålet med specialeafhandlingen: Formålet med specialearbejdet er at udarbejde en rapport der kan bruges i og af daginstitutionsverdenen. En rapport som kan synliggøre nogle kulturelle koder og betingelser omkring daginstitutionspraksis og -liv. Gennem synliggørelsen bliver det muligt for aktører at forholde sig til egen praksis. Jeg ønsker at specialeafhandlingen skal føre til debat omkring, og måske endda forbedring af, børns daginstitutionsvilkår. Jeg arbejder ikke imod daginstitutioner. Jeg tager udgangspunkt i den kontekst vi lever i i dag, hvor børn bliver passet i daginstitutioner - jeg beskæftiger mig ikke med om de bør eller ikke bør. Hvis børnepasningsforskning skal være relevant, skal den koncentrere sig om at udvikle og forbedre daginstitutionerne og daginstitutionspædagogikken. Jeg hører nemlig heller ikke (som det måske allerede er fremgået) til den kategori, der mener at daginstitutioner af i dag er perfekte. Jeg mener Ansøgning om ISS Børneforskningslegat at der findes gode (som altid kan gøres bedre) og dårlige daginstitutioner. Der kan siges meget om de praktiske og økonomiske rammer for daginstitutioner, men mit fokus og min interesse er rettet mod omgangstonen, pædagogikken og børnenes psykiske pasnings- (arbejds/udviklings-) miljø. Jeg mener at der bør være langt mere debat om det psykiske og pædagogiske miljø i daginstitutioner - set med børneøjne! Med økonomisk støtte i forbindelse med et empirisk arbejde, vil jeg få mulighed for at udarbejde en langt mere omfattende, og dermed mere generaliserbar (og måske også mere valid), undersøgelse end ellers. Min første prioritet vil være at bruge penge til sekretær til udskrivning af interviews, evt. ansættelse af assistent (f.eks. medstuderende der ønsker midlertidigt studenterjob og som kan assistere ved interviewudskrivning og evt. udføre observationer) hvilket vil betyde en væsentlig tidsbesparrelse som kan konverteres til flere interviews og observationer. Derudover vil det give mig økonomisk mulighed for 'studietidsforlængelse' da et legat vil kunne dække manglende SU (jeg har ét års SU tilbage) eller dække økonomisk for en del af den tid jeg ellers ville bruge på erhvervsarbejde for at få økonomien til at hænge sammen. Formålet med specialeafhandlingen: Formålet med specialearbejdet er at udarbejde en

FUNDRAISING

The Layout



- Med økonomisk støtte i forbindelse med et empirisk arbejde, vil jeg få mulighed for at udarbejde en langt mere omfattende, og dermed mere generaliserbar (og måske også mere valid), undersøgelse end ellers. Min første prioritet vil være at bruge penge til sekretær til udskrivning af interviews, evt. ansættelse af assistent (f.eks. medstuderende der ønsker midlertidigt studenterjob og som kan assistere ved interviewudskrivning og evt. udføre observationer) hvilket vil betyde en væsentlig tidsbesparrelse som kan konverteres til flere interviews og observationer. Derudover vil det give mig økonomisk mulighed for 'studietidsforlængelse' da et legat vil kunne dække manglende SU (jeg har ét års SU tilbage) eller dække økonomisk for en del af den tid jeg ellers ville bruge på erhvervsarbejde for at få økonomien til at hænge sammen. Formålet med specialeafhandlingen: Formålet med specialearbejdet er at udarbejde en rapport, der kan bruges i og af daginstitutionsverdenen. En rapport som kan synliggøre nogle kulturelle koder og betingelser omkring daginstitutionspraksis og -liv. Gennem synliggørelsen bliver det muligt for aktører at forholde sig til egen praksis. Jeg ønsker at specialeafhandlingen skal føre til debat omkring, og måske endda forbedring af, børns daginstitutionsvilkår. Jeg arbejder ikke imod daginstitutioner. Jeg tager udgangspunkt i den kontekst vi lever i i dag, hvor børn bliver passet i daginstitutioner - jeg beskæftiger mig ikke med om de bør eller ikke bør. Hvis børnepasningsforskning skal være relevant, skal den koncentrere sig om at udvikle og forbedre daginstitutionerne og daginstitutionspædagogikken. Jeg hører nemlig heller ikke (som det måske allerede er fremgået) til den kategori, der mener at daginstitutioner af i dag er perfekte. Jeg mener Ansøgning om ISS Børneforskningslegat at der findes gode (som altid kan gøres bedre) og dårlige daginstitutioner. Der kan siges mangt og meget om de praktiske og økonomiske rammer for daginstitutioner, men mit fokus og min interesse er rettet mod omgangstonen, pædagogikken og børnenes psykiske pasnings- (arbejds/udviklings-) miljø. Jeg mener at der bør være langt mere debat om det psykiske og pædagogiske miljø i daginstitutioner - set med børneøjne! Med økonomisk støtte i forbindelse med et empirisk arbejde, vil jeg få mulighed for at udarbejde en langt mere omfattende, og dermed mere generaliserbar (og måske også mere valid), undersøgelse end ellers. Min første prioritet vil være at bruge penge til sekretær til udskrivning af interviews, evt. ansættelse af assistent (f.eks. medstuderende der ønsker midlertidigt studenterjob og som kan assistere ved interviewudskrivning og evt. udføre observationer) hvilket vil betyde en væsentlig tidsbesparrelse som kan konverteres til flere interviews og observationer. Derudover vil det give mig økonomisk mulighed for 'studietidsforlængelse' da et legat vil kunne dække manglende SU (jeg har ét års SU tilbage) eller dække økonomisk for en del af den tid jeg ellers ville bruge på erhvervsarbejde for at få økonomien til at hænge sammen. Formålet med specialeafhandlingen: Formålet med specialearbejdet er at udarbejde en rapport der kan bruges i og af daginstitutionsverdenen. En rapport som kan synliggøre nogle kulturelle koder og betingelser omkring daginstitutionspraksis og -liv. Gennem synliggørelsen bliver det muligt for aktører at forholde sig til egen praksis. Jeg ønsker at specialeafhandlingen skal føre til debat omkring, og måske endda forbedring af, børns daginstitutionsvilkår. Jeg arbejder ikke imod daginstitutioner. Jeg tager udgangspunkt i den kontekst vi lever i i dag, hvor børn bliver passet i daginstitutioner - jeg beskæftiger mig ikke med om de bør eller ikke bør. Hvis børnepasningsforskning skal være relevant, skal den koncentrere sig om at udvikle og forbedre daginstitutionerne og daginstitutionspædagogikken. Jeg hører nemlig heller ikke (som det måske allerede er fremgået) til den kategori, der mener at daginstitutioner af i dag er perfekte. Jeg mener Ansøgning om ISS Børneforskningslegat at der findes gode (som altid kan gøres bedre) og dårlige daginstitutioner. Der kan siges mangt og meget om de praktiske og økonomiske rammer for daginstitutioner, men mit fokus og min interesse er rettet mod omgangstonen, pædagogikken og børnenes psykiske pasnings- (arbejds/udviklings-) miljø. Jeg mener at der bør være langt mere debat om det psykiske og pædagogiske miljø i daginstitutioner - set med børneøjne! Med økonomisk støtte i forbindelse med et empirisk arbejde, vil jeg få mulighed for at udarbejde en langt mere omfattende, og dermed mere generaliserbar (og måske også mere valid), undersøgelse end ellers. Min første prioritet vil være at bruge penge til sekretær til udskrivning af interviews, evt. ansættelse af assistent (f.eks. medstuderende der ønsker midlertidigt studenterjob og som kan assistere ved interviewudskrivning og evt. udføre observationer) hvilket vil betyde en væsentlig tidsbesparrelse som kan konverteres til flere interviews og observationer. Derudover vil det give mig økonomisk mulighed for 'studietidsforlængelse' da et legat vil kunne

FUNDRAISING

The Layout



Med økonomisk støtte i forbindelse med et empirisk arbejde,

vil jeg få mulighed for at udarbejde en langt mere omfattende, og dermed mere generaliserbar (og måske også mere valid), undersøgelse end ellers.

Min første prioritet vil være at bruge penge til sekretær til udskrivning af interviews, evt. ansættelse af assistent (f.eks. medstuderende der ønsker midlertidigt studenterjob og som kan assistere ved interviewudskrivning og evt. udføre observationer) hvilket vil betyde en væsentlig tidsbesparelse som kan konverteres til flere interviews og observationer.

Derudover vil det give mig økonomisk mulighed for 'studietidsforlængelse' da et legat vil kunne dække manglende SU (jeg har ét års SU tilbage) eller dække økonomisk for en del af den tid jeg ellers ville bruge på erhvervsarbejde for at få økonomien til at hænge sammen. Formålet med specialeafhandlingen: Formålet med specialearbejdet er at udarbejde en rapport, der kan bruges i og af daginstitutionsverdenen. En rapport som kan synliggøre nogle kulturelle koder og betingelser omkring daginstitutionspraksis og -liv.

Gennem synliggørelsen

bliver det muligt for aktører at forholde sig til egen praksis. Jeg ønsker at specialeafhandlingen skal føre til debat omkring, og måske endda forbedring af, børns daginstitutionsvilkår. Jeg arbejder ikke imod daginstitutioner. Jeg tager udgangspunkt i den kontekst vi lever i i dag, hvor børn bliver passet i daginstitutioner - jeg beskæftiger mig ikke med om de bør eller ikke bør. Hvis børnepasningsforskning skal være relevant, skal den koncentrere sig om at udvikle og forbedre daginstitutionerne og daginstitutionspædagogikken. Jeg hører nemlig heller ikke (som det måske allerede er fremgået) til den kategori, der mener at daginstitutioner af i dag er perfekte.

Jeg mener Ansøgning

om ISS Børneforskningslegat at der findes gode (som altid kan gøres bedre) og dårlige daginstitutioner. Der kan siges mangt og meget om de praktiske og

FUNDRAISING

The Budget



1-to-1 accordance between your budget, plan and project description

Build the budget around the project's activities

Brainstorm on expense items

Develop a realistic budget

Make a clear and readable budget

FUNDRAISING

The Budget



Build the budget around the project's activities

Research

Udvikling

Pre-produktion

Produktion

Afvikling

Post-produktion

Evaluering

PR & Markedsføring

Juridisk

Administration

etc.

FUNDRAISING

The Budget



Build the budget around the project's activities

Pre-produktion

Booking
Møder
Transport
Forplejning
Ophold

Produktion

Produktionshold
Artister
Underleverandører
Materialer
Copyrights
Locations
Lyd og lys
Scene
Scenografi
Vagter
Fotograf
Møder
Transport
Forplejning
Ophold
Rengøring

PR & Markedsføring

Webside
Annoncering
PR-medarbejder
Grafiker
Tryk
Omdeling
Foto og video

Post-produktion

Efterarbejde
Evaluering
Budgetopfølgning
Særligt udstyr
Transport
Forplejning

Administration

Projektleder
Koordinator
Producer/producent
Fundraiser
Researcher
Medarbejdere
Lokaler
Internet og telefon
Kontorartikler
Forsikringer
KODA
Abonnementer
Revisor
Advokat
Bogholder

FUNDRAISING

The Budget - DON'T



Ark1

Estimerede bugetter for BADELAND OG GRØN SCENE, Alle estimater er tillagt 15% buffer

BADELAND			
TING		PRIS exmoms	TID timer
2 badestampe		4000 ink fragt	2 Vildmarksbadleje.dk
Sauna		1500 fragt	3
omklædningsbåse		3600 osb	14
omklædningsbåse		2000 maling	
traller 100stk	Pitzner hedehusene	3000 ink fragt	36 cm brede hentes og bringes men udlejes kun 14 dager ad gang
brænde		1700	
Regler 100 m		1100	
håndklæder		2400	
bruser 2stk		1000	
Søm og skruer		1000	
slange og fittings		1500	
Diverse		2000	
opsætning			28
Ialt:		24800	47 á 430 dkr
			Ialt: 51761,5

GRØN SCENE			
		PRIS exmoms	TID
Planter levende		4000	Arbejdstid
plastik hængeplanter		2000	Arbejdstid
halmballer	200stk á 10kr	2000	Arbejdstid
fragt halm			Arbejdstid
bortskaffelse			Arbejdstid
Sore affaldsække	140 liter	800	
OSB til plantekasser		2400	14 gratis hvis det er i orden at bruge dem fra RF
Logos på plantekasser. RedBull/heiniken ex.			
fræse pr plade (ink transport)	400	4800	For 10-12 logos fræset 4 mm ned i pladen.
opsætning			Arbejdstid
Senarier:			
1. Nye planter og plantekasser med logos			
- Materialer i alt		16000	
- Arbejds løn i alt		21930	
- Diverse / uforudsete		5689,5	
= Total		43619,5	
2. Nye planter og plantekasser, uden logos			
- Materialer i alt		11200	
- Arbejds løn i alt		18660	
- Diverse / uforudsete		4479	
= Total		34339	
3. KPH planter og plantekasser uden logo. Hentes og bringes af RF			
- Materialer i alt		4800	
- Arbejds løn i alt		17040	
- Diverse / uforudsete		3276	
= Total		27516	

FUNDRAISING

The Budget



BUDGETTER /

BADELAND OG GRØN SCENE

alle priser ex.moms

INDGANG & HOVEDSCENE

INDGANG

Stillads, indgangsport	10.000	
<i>op- og nedtagning samt leje</i>		
Skilt	1.500	
Planter	2.500	
Diverse søm og skruer	500	
Lyssætning, center og sider	5.000	
<i>op- og nedtagning samt leje</i>		
Installation og nedtagning	6.500	
Diverse / Uforudsete	1.500	
Total		27500

HOVEDSCENE

Stillads, hovedscene:	80.000	
<i>op- og nedtagning samt leje</i>		
Kran med lyskilde (lejes)	7.500	
Leje pr trailerlift inkl fragt	4800	
Lyskrystaller (leje inkl fragt)	2.000	
Discokugle 2 stk (145cm)	1.600	
Lyssætning, center og sider	29.650	
<i>op- og nedtagning samt leje</i>		
Diverse søm og skruer	500	
Installation og nedtagning	4.600	
Total		130650

Publikumspodie, Vandhaven	37.650	
Total		37.650

BADELAND

2 badestampe, leje inkl, fragt	4.000	
Sauna, inkl. fragt	1.500	
omklædningsbåse, vægge	3.600	
omklædningsbåse, maling	2.000	
traller 100stk, inkl, fragt	3.000	
brænde	1.700	
regler 100 m	1.100	
håndklæder	2.400	
bruser 2stk	1.000	
Diverse søm og skruer	1.000	
slange og fittings	1.500	
Leje af bil	2.000	
Installation og nedtagning	20.200	
Total		45000

Samlet budget for PARKEVENT 2014		240.800
-----------------------------------------	--	----------------

FUNDRAISING



Budgetskema - Musik og scenekunstens tværfaglige pulje	
Projekttitel	
Projektansvarlig (juridisk ansvarlig person)	
Projektperiode (anfør startdato og slutdato)	
Indtægter	Budget
Tilskud fra Statens Kunstfonds Musikdramatiske Udvalg	
Andre tilskud fra Statens Kunstfond	
Andre statslige tilskud (fx ministerier)	
Tilskud fra regioner	
Tilskud fra kommuner	
Fonde	
Sponsorer	
Øvrige tilskud	
Entréindtægter	
Salgsindtægter (indland)	
Salgsindtægter (udland)	
Øvrige indtægter	
Indtægter i alt	kr -
Evt. bemærkninger til indtægter:	
Udgifter	Budget
Kunstnerhonorar/løn (note obligatorisk)	
Aflønning af andet personale (note obligatorisk)	
Materialer og leje/køb af udstyr	
Lokaleomkostninger inkl. el, varme, vand mm.	
Forsikring	
Andre produktionsomkostninger	
Produktionsomkostning	kr -
Løn til administrativt personale	
Kontorhold	
Økonomisk og juridisk bistand	
Øvrige administrative udgifter	
Administration	kr -
Persontransport	
Hotel/ophold	
Diæter	
Transport/Fragt	
Rejse/transport/ophold (indland og udland)	kr -
PR og marketing	
Øvrige udgifter (skriv her...)	
Øvrige udgifter (skriv her...)	
Øvrige udgifter (skriv her...)	
Udgifter i alt	kr -
Resultat	kr -

FUNDRAISING

The Budget



Der næst skal I udfylde projektets overordnede budgetdata. Det er obligatorisk at udfylde data for projektets samlede budget og ansøgningsbeløbet, ligesom et detaljeret projektbudget og/eller tilbud skal vedlægges ansøgningen:

Projektets samlede budget (kr. i alt - Detaljeret budget skal vedhæftes)	<input type="text" value="0"/>
Hvilket beløb søger I Nordea-fonden om? (maks. 100.000 kr.)	<input type="text" value="0"/>
Hvilken tekst skal stå på jeres udbetaling i banken, hvis I får støtte? (Tekst på kontoudtog. Maks. 35 tegn.)	<input type="text"/>

FUNDRAISING

The Budget



Create your own separate budget, which you use for budget follow-up

Feel free to make budgets for 3 scenarios - plan A, B and C

**Some funds have special budget forms or templates - use them!
If necessary, attach your own, more detailed budget**

**Be realistic and include unforeseen expenses
(eg 5% of total amount)**

**Do not underestimate or overestimate costs!
Research on prices, fees, etc.**

Be as precise as possible.

Obtain offers and attach them if necessary

FUNDRAISING

The Budget



Budget - how much should you apply for?

- **Relate to the fund / pool**
- **Apply for specific budget post**
- **Refer to the deficit**
- **‘What the fund finds reasonable’**
- **Call and ask them (if possible)**

<https://www.legatbogen.dk/> Gratis søgemaskine

www.winnovation.dk (Kulturens Kontanter)

Database over danske, nordiske og europæiske støttemuligheder inden for 'oplevelsesindustrien'.
Private og offentlige fonde, kunstnerboliger. Intro til EU støtteordninger Forskellige muligheder for abonnement.

<https://www.kunst.dk/kunststoette/>

Statens Kunstfond: 12 kunstfaglige udvalg, huskunstnerordning, legatboliger m.m.

www.upfrontnet.dk

EU-programmer, danske offentlige ordninger, nordiske ordninger og de største private fonde.
14 dages gratis prøve. Herefter ca. 3.270kr årligt + moms

www.bkf.dk

Oversigt over kunstnerboliger og refugier i Danmark og udlandet

<http://www.kk.dk>

Oversigt over Københavns Kommunes puljer til kultur- og projektstøtte

www.studenterguiden.dk + www.so.dk + www.legatmidler.dk

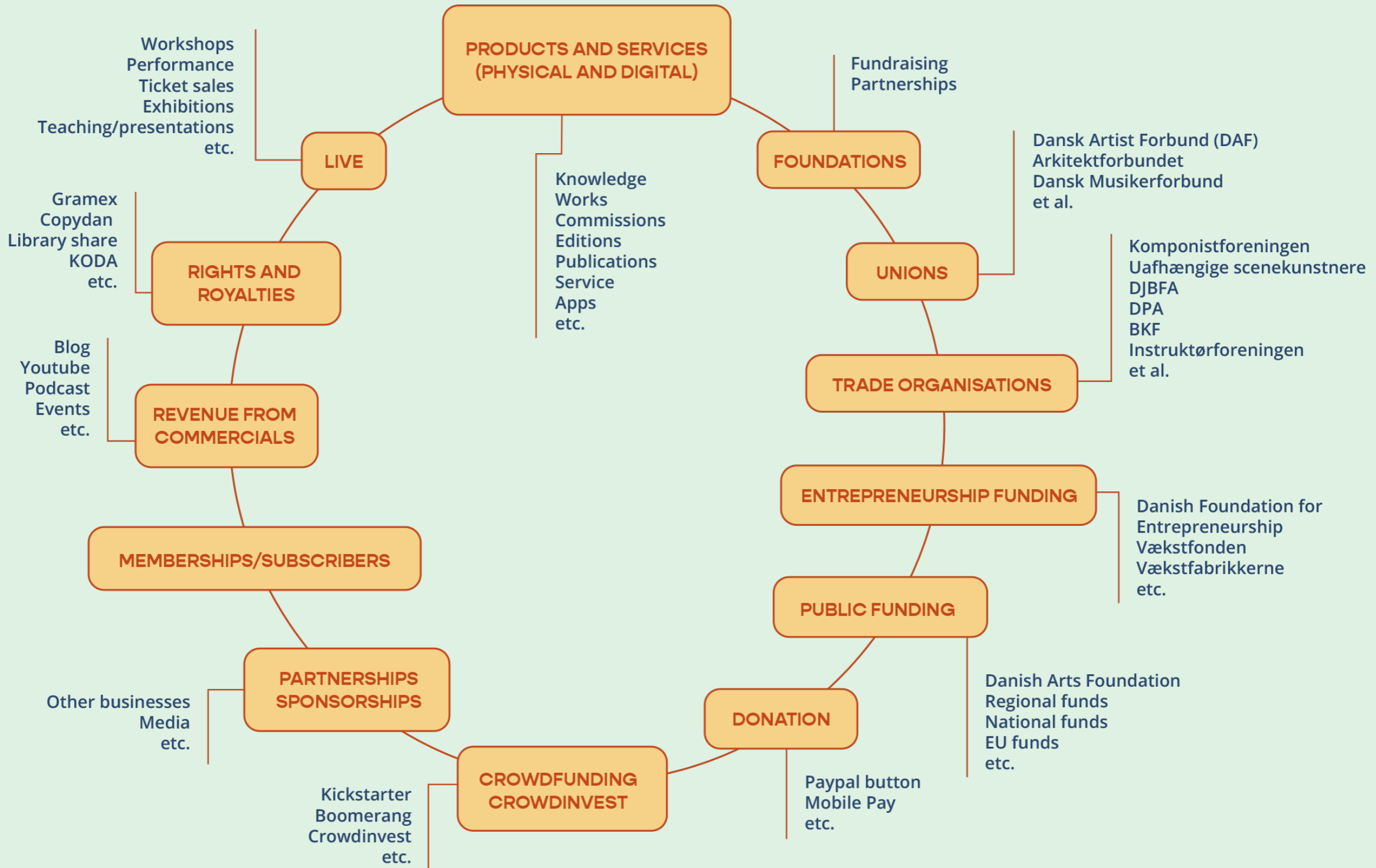
Samling af legater med forskellige ansøgningskriterier

Facebookgrupper:

Fundraising i musik: <https://www.facebook.com/groups/1741955446089571/>



REVENUE STREAMS



CAKI HANDBOOK: FUNDRAISING

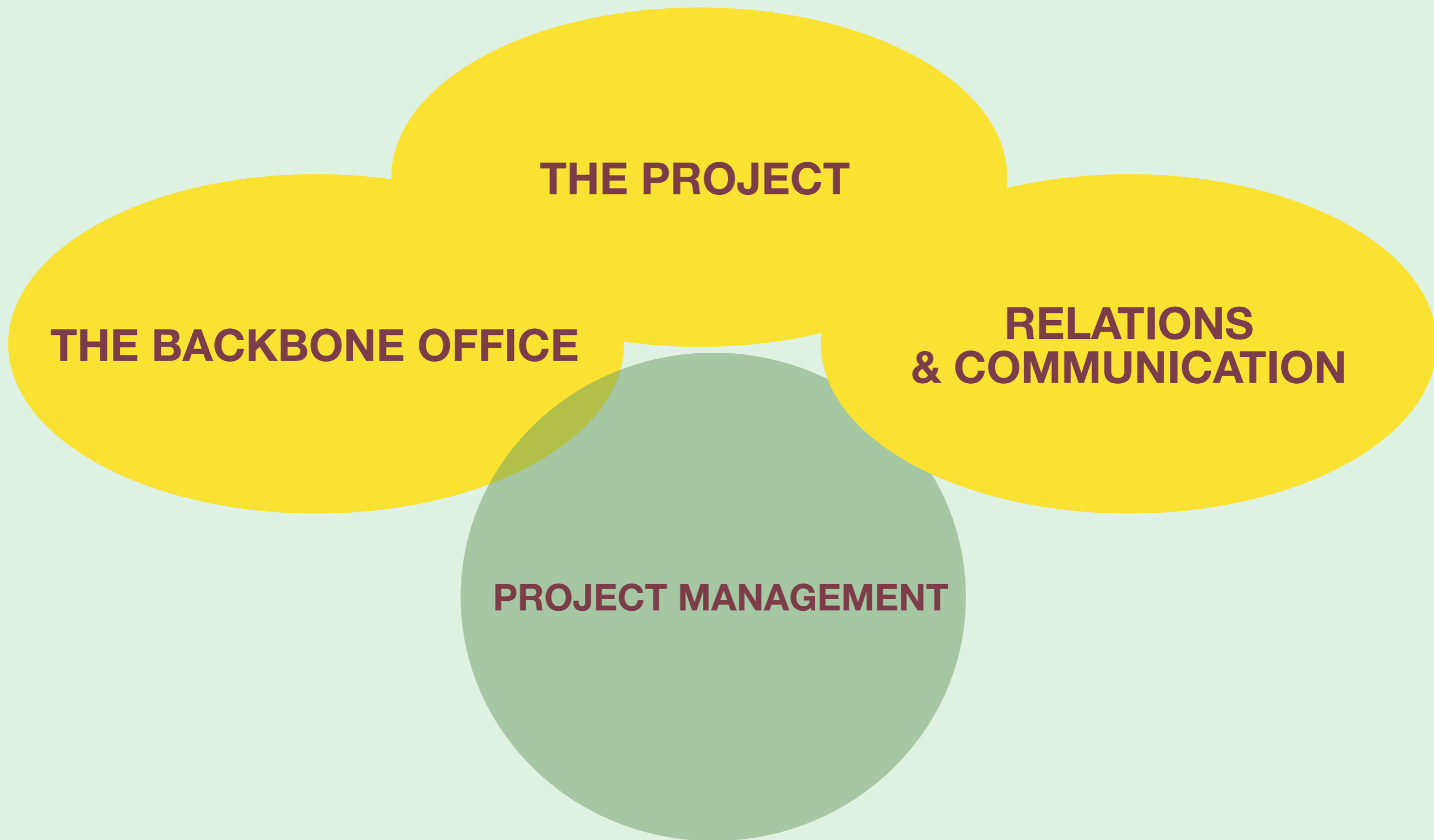
<https://caki.dk/caki-publikationer/caki-handbooks/?lang=en>

STRATEGIES_
PROJECT MANAGEMENT
&
SELF GOVERNANCE

**“Time exists in order that everything
doesn’t happen all at once... and space
exist so that it doesn’t all happen to you.”**

Susan Sontag





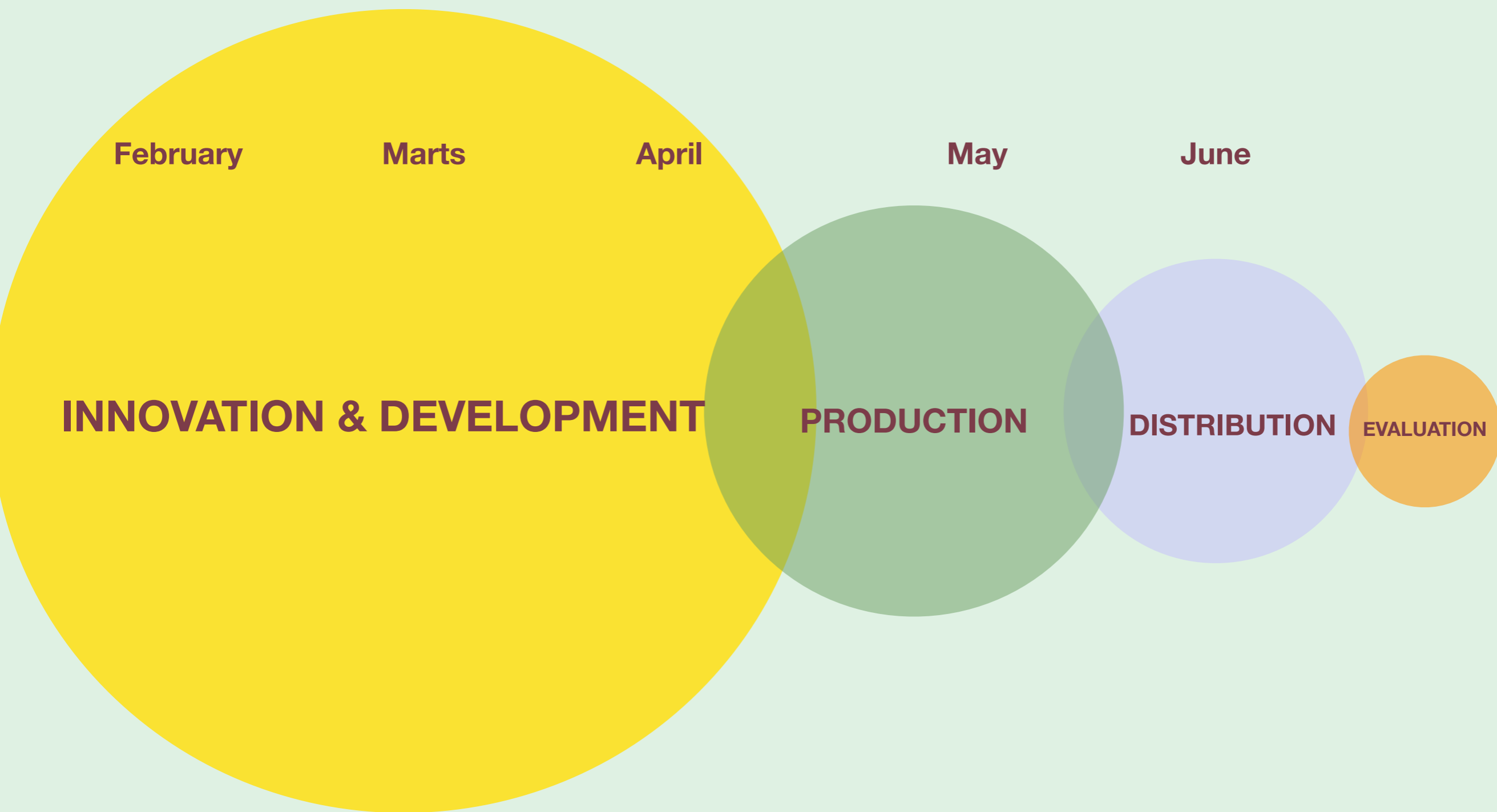
THE BACK BONE OFFICE

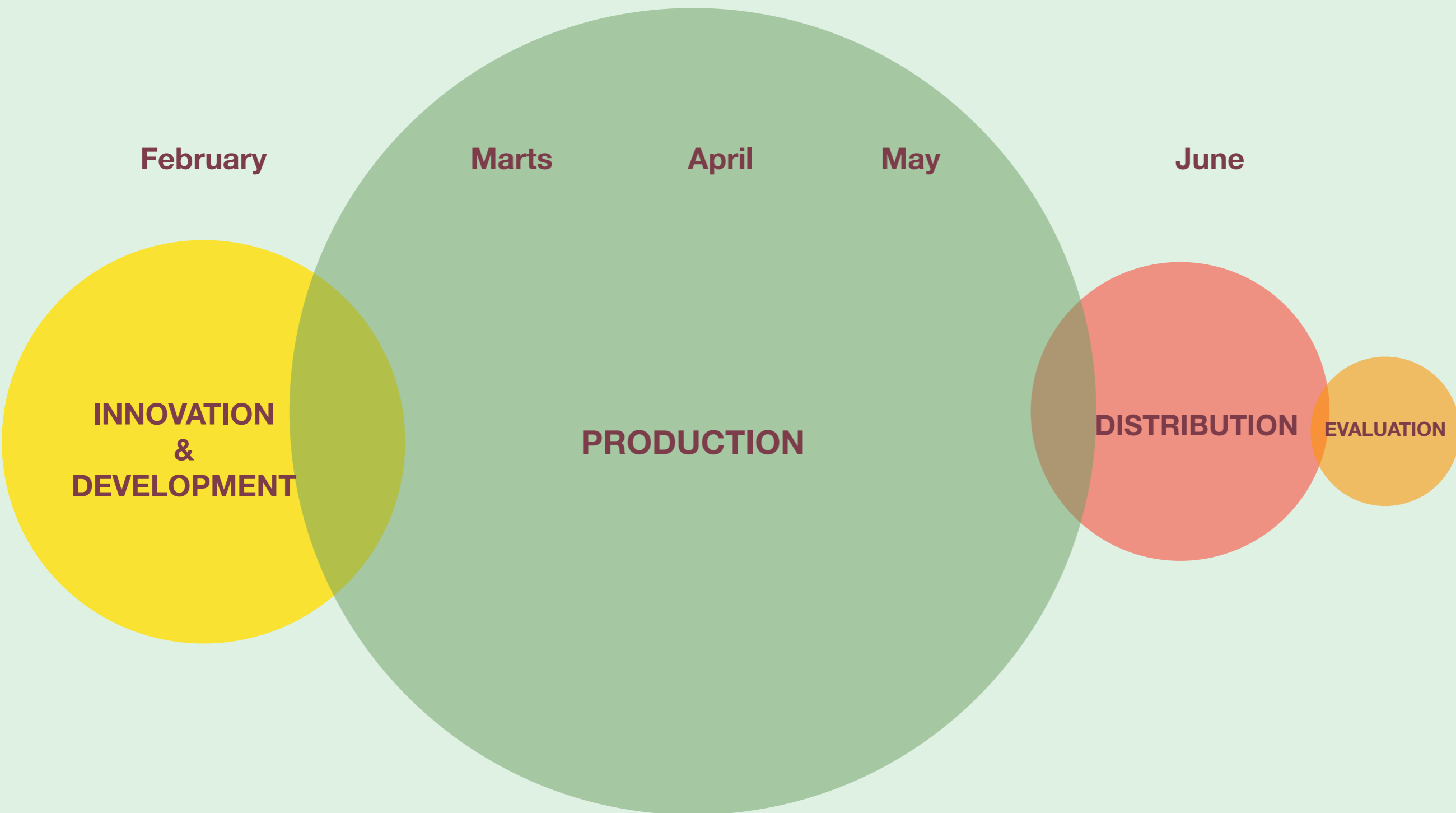


Self-management means organising and carrying out one's work independently.

Leading yourself to perform tasks in a way that is appropriate for you, your practice, and your professional life.

Be conscious and clear about who and what you are as a project leader - for yourself as well as for others.





February

Marts

April

May

June

**INNOVATION
&
DEVELOPMENT**

PRODUCTION

DISTRIBUTION

EVALUATION

February

Marts

April

May

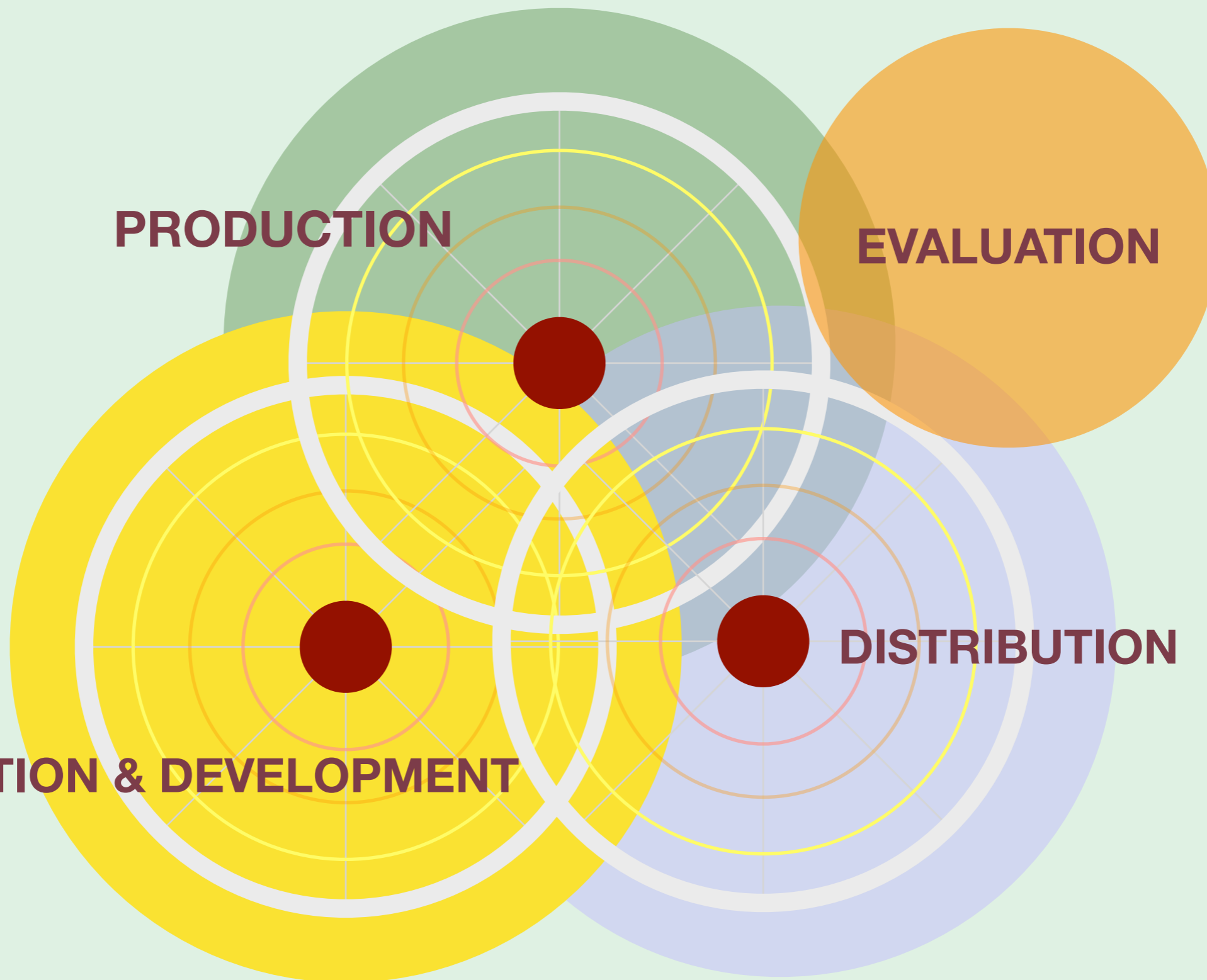
June

PRODUCTION

EVALUATION

DISTRIBUTION

INNOVATION & DEVELOPMENT



What are your **values** as project leaders and
as self-employed professionals?

**An ultra short brief
on a **value-based**
management strategy
!**

Value-based management

- 1. CORE VALUES**
- 2. COMMUNICATION**
- 3. DECISION-MAKING**
- 4. GOAL SETTING**
- 5. PERSONAL DEVELOPMENT**
- 6. CONFLICT RESOLUTION**
- 7. FEEDBACK**
- 8. EVALUATION AND ADJUSTMENT**

CORE VALUES

- Identify your personal values and the core values of the project.
- Integrate these values as the basis for your management strategy.

COMMUNICATION

- Communicate clearly and consistently about the values to create understanding and engagement.
- Highlight the values as part of the project culture.

DECISION-MAKING

- Make decisions in alignment with your values.
- Use the values as a guide in difficult situations and choices.

GOAL SETTING

- Establish goals that reflect your values and the project's vision.
- Encourage project partners to identify personal goals within the framework of the project's values.

PERSONAL DEVELOPMENT

- Create an environment that supports your personal and professional growth.
- Connect your achievements with the projects values.

CONFLICT RESOLUTION

- Resolve conflicts by referring to the project's values as a neutral foundation.
- Foster an environment that encourages constructive dialogue based on shared values.

FEEDBACK

- Give and receive feedback with a focus on how behaviour and performance align with the values.
- Use feedback to continually refine and strengthen the project.

EVALUATION AND ADJUSTMENT

- Regularly evaluate the project's alignment with to the values.
- Be open to adjustments to ensure the process remains consistent with your and the project's development.

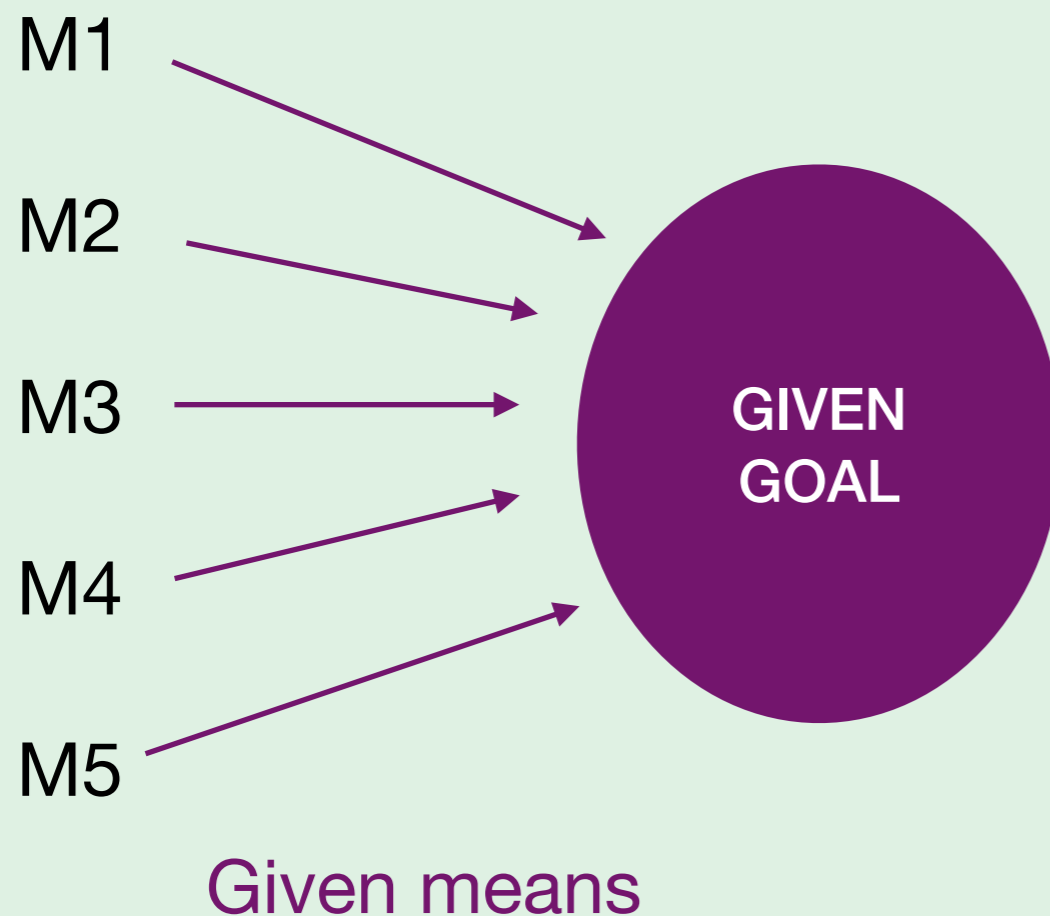
This strategy should serve as your reliable **guideline**, ensuring that your actions and decisions align with your **values** and the project's **objectives.**

Two different project management tools to host a development process

Causal Or Effectual

Causal thinking (Management)

Distinguishing characteristics:
 Selecting between given means to
 achieve a pre-determined goal

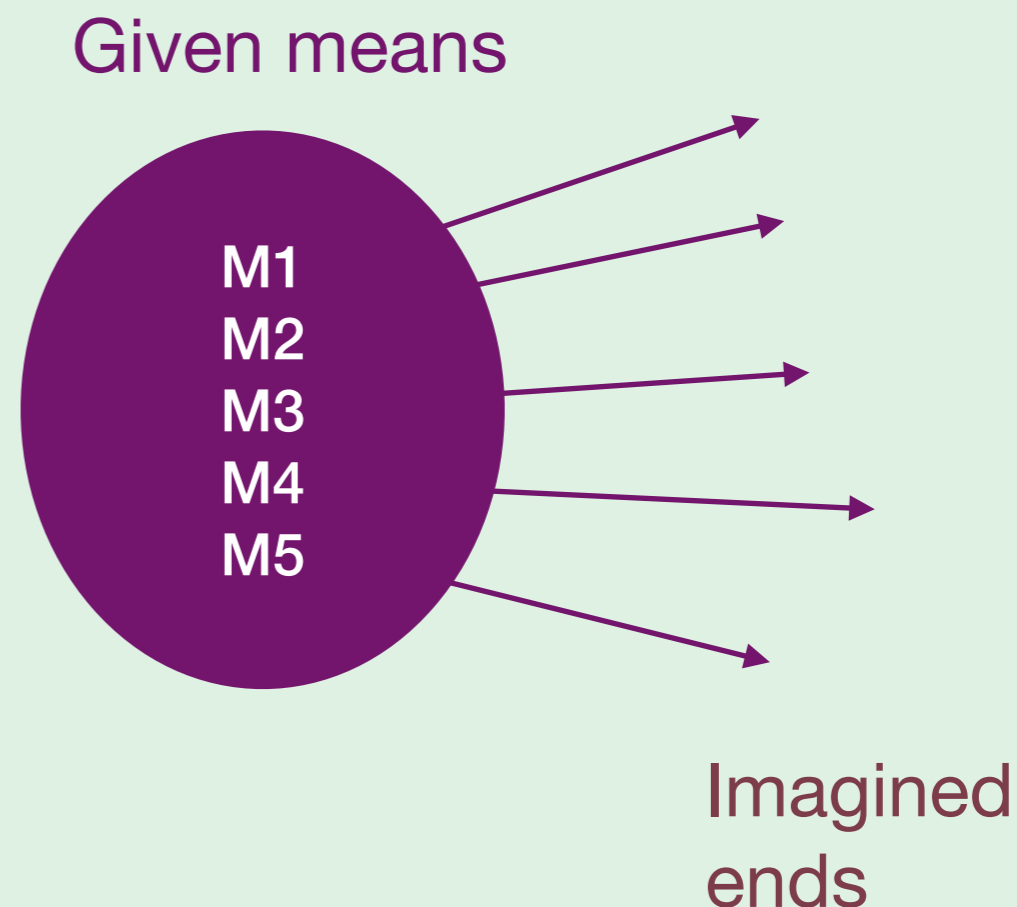
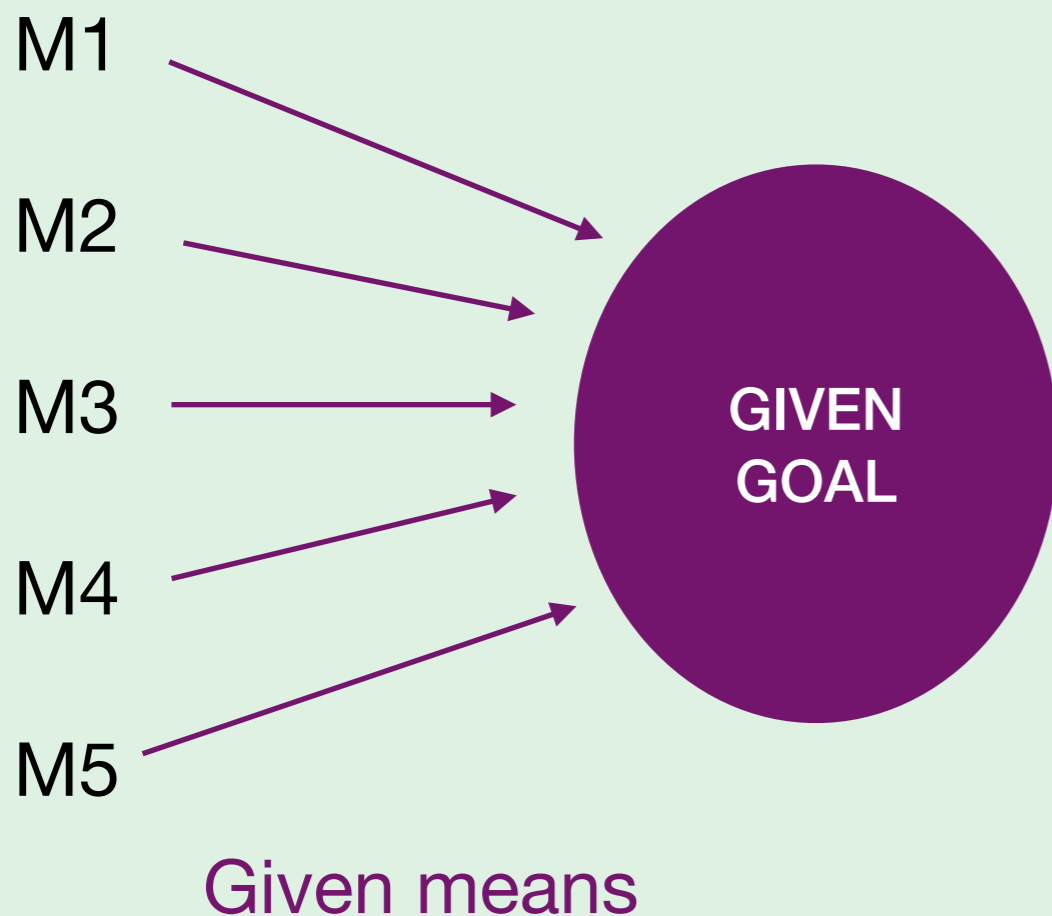


Causal thinking (Management)

Distinguishing characteristics:
 Selecting between given means to achieve a pre-determined goal

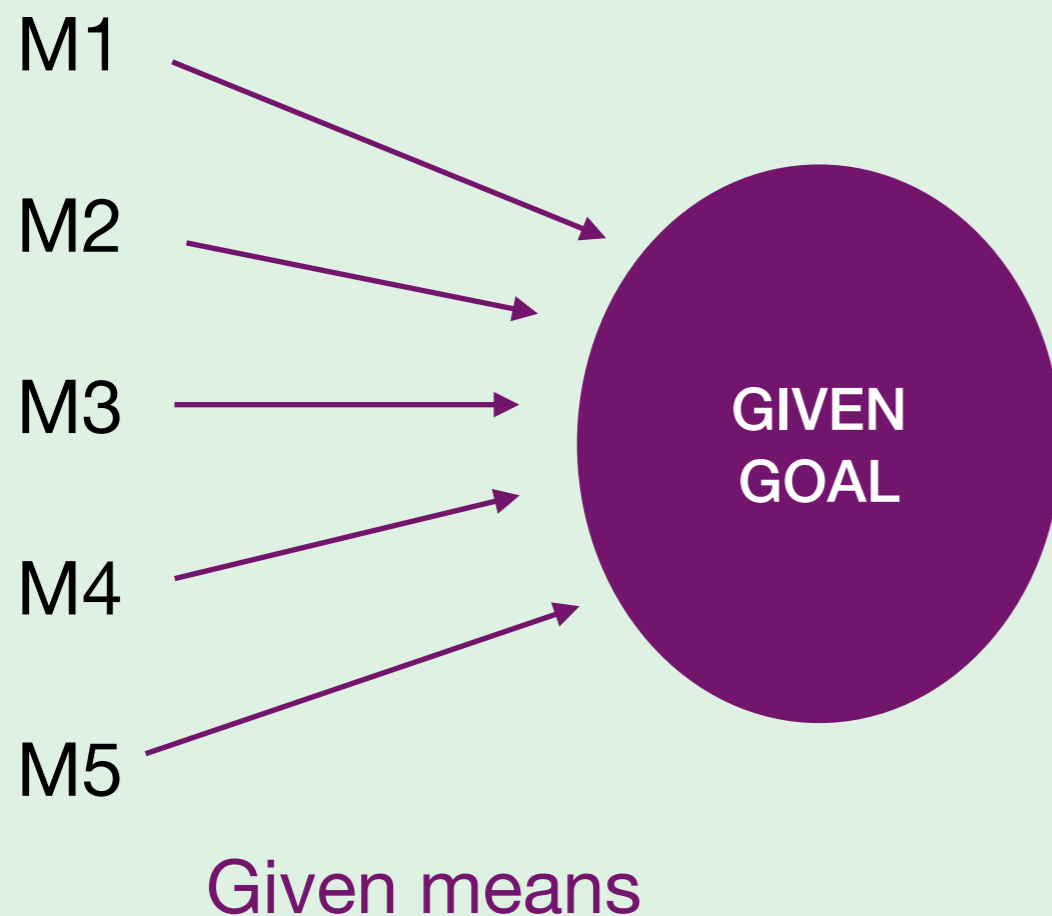
Effectual thinking (Entrepreneurial)

Distinguishing characteristics:
 Imagining a possible new end using any given set of means



Causal thinking (Management)

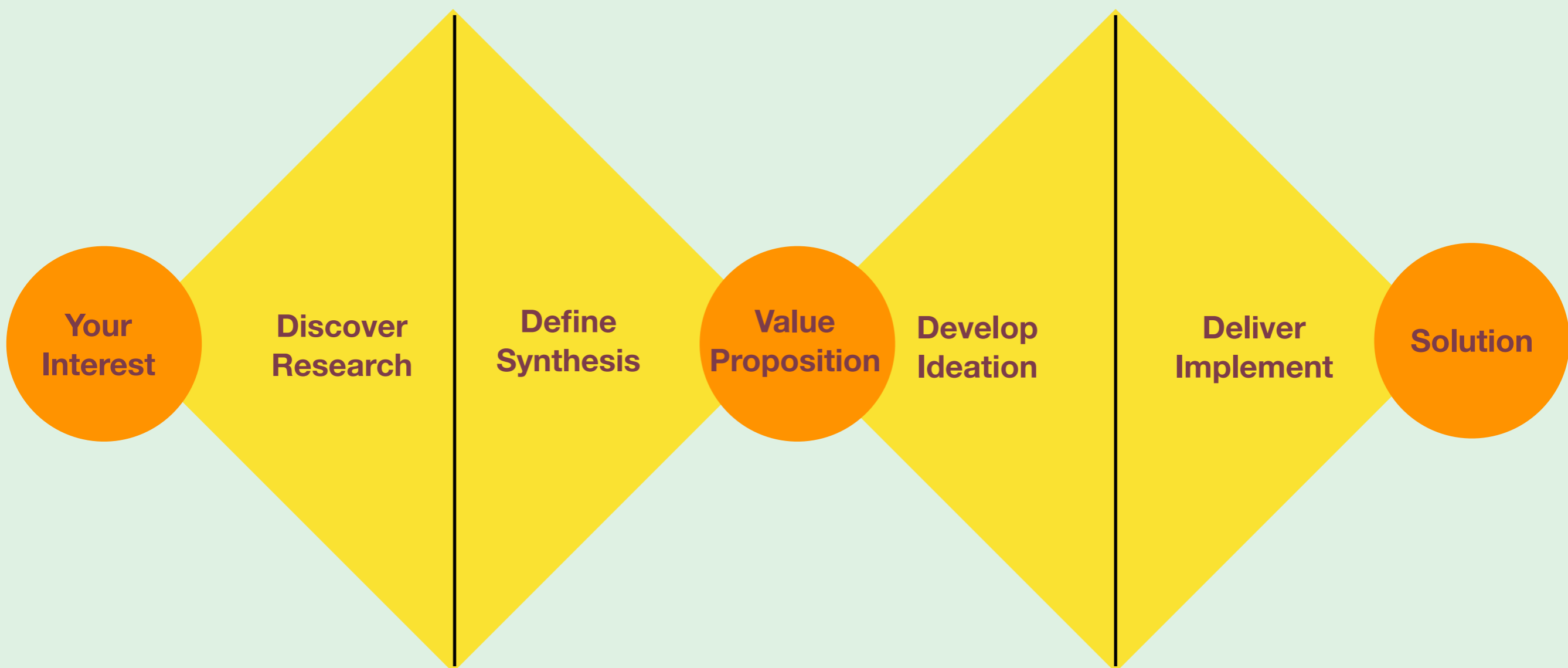
Distinguishing characteristics:
 Selecting between given means to
 achieve a pre-determined goal



Approach: Double Diamond

(One way of planning your proces)

Double Diamond



Double Diamond

Oktober

November

December

Januar

February

Marts

April

**Your
Interest**

**Discover
Research**

**Define
Synthesis**

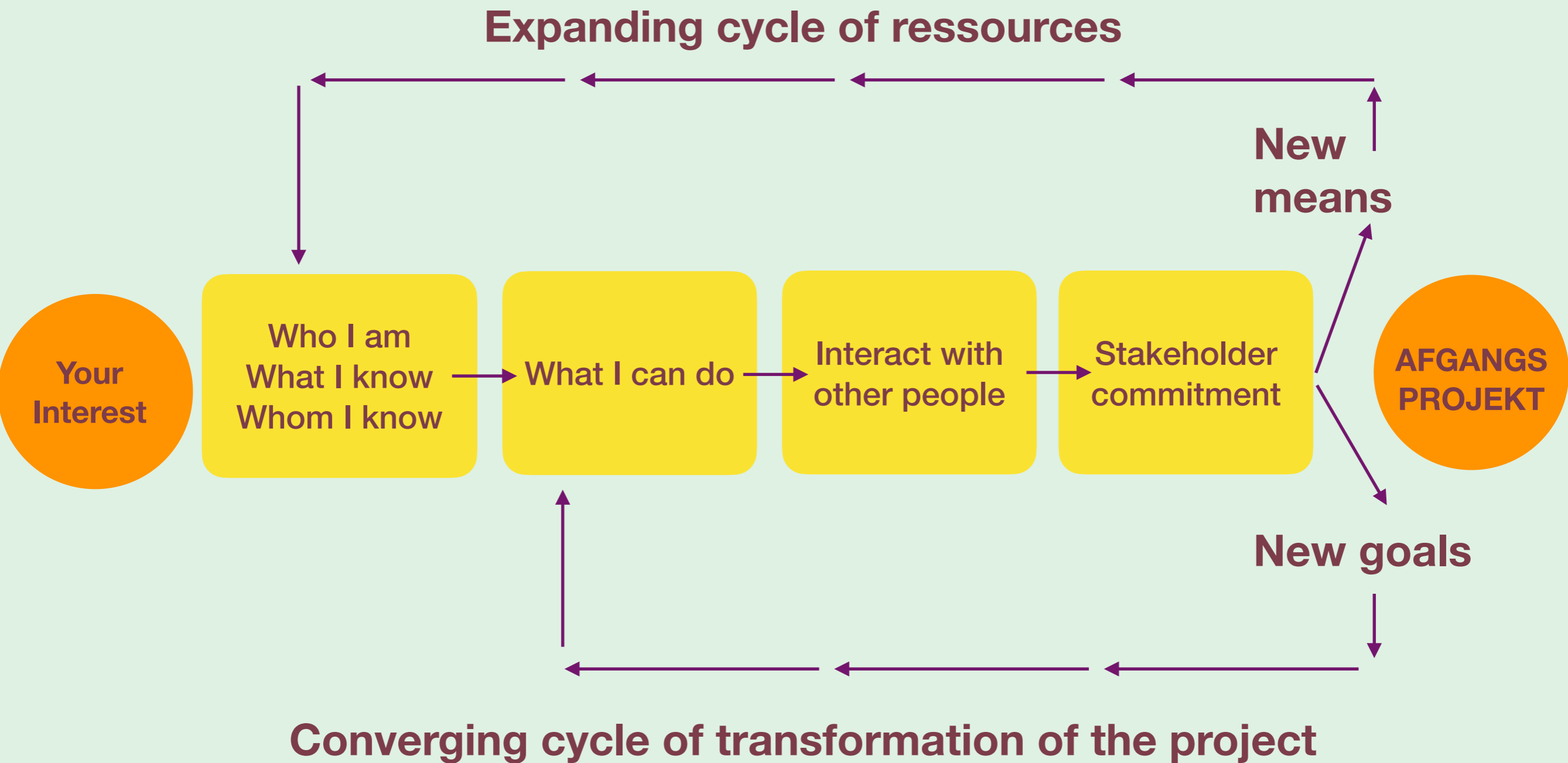
**Value
Proposition**

**Develop
Ideation**

**Deliver
Implement**

**DEGREE
SHOW**

Effectuation



References

Otto Scharmer: Theory U

Sarah Sarasvathy: Effectuation

Béla H. Bánáthy: Double Diamond

CAKI's Handbook: Idea Development and Project Management

<https://caki.dk/project/ideudvikling-projektledelse/?lang=en>

Learn more at [CAKI.dk](https://caki.dk) or <https://innovation.sites.ku.dk/>

THE FOUR FOLD PRINCIPLE

***From
The Art of Hosting Meaningful
Conversations***

<https://artofhosting.org/>



**PURPOSE /
VISION**



”I pay attention this way – therefore it emerges this way.”

YOU ARE NOT A SINGLE COLUMN IN LIFE

BAKA



CAKI HÅNDBØGER + MINIGUIDES + WIKI



FINANCIAL MANAGEMENT

At CAKI, we have designed a WIKI around financial management. You will find the WIKI at the bottom of the page. Gain insight into core concepts and other relevant basic knowledge regarding economics through CAKI's economics WIKI. We hope the WIKI can better equip you and other startups to begin financial management of your businesses.

In addition, we have uploaded links to other places where you can get knowledge about how to book, make accounts, find your way in tax and VAT, etc. These can be found at the bottom of the boxes to the right.

- A-Income & A-Tax
- Accounting
- Accounting system
- AM-bidrag
- Artist VAT



CAKI miniguide to Effectuation



VAT and artist VAT



CAKI miniguide to Tax



CV for Artists and Creatives



Online portfolios for Artists and Creatives



How to develop and present your pitch



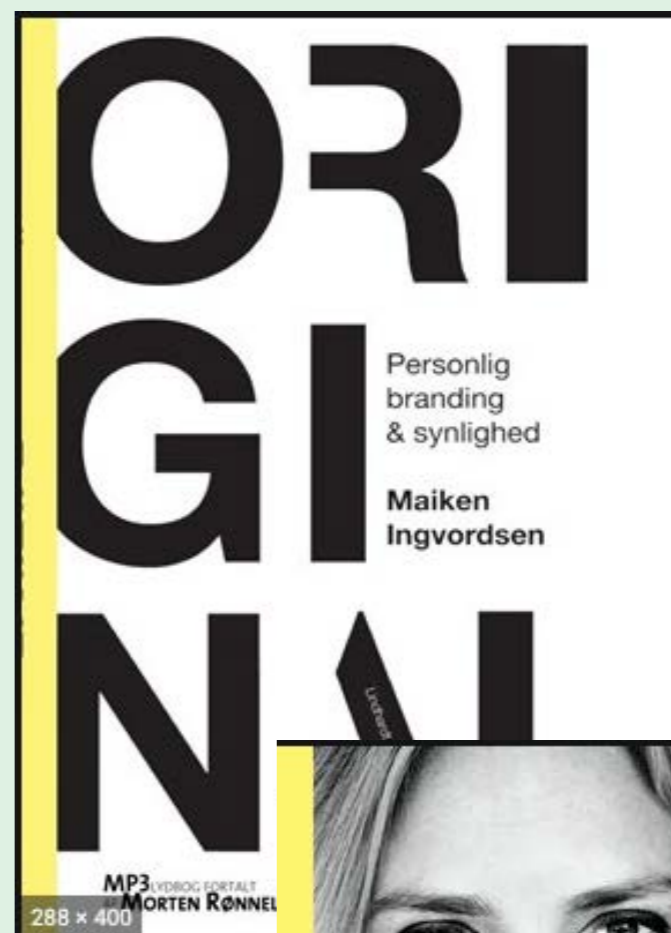
Business Registration



Pricing and negotiation



Business forms



THE TO DO LIST_



Opgave 1:



YOUR PROFESSIONAL VISION

VISION

VISION

Your vision should set a direction for you, and it should be able to motivate you.

What are you interested in, and what ambitions do you have for your professional life?

What is your deep interest?

What motivates you?

Ask your selves - and write down the answers:

- What are my artistic ambitions?
- What are my financial ambitions?
- Whom would I like to collaborate with?
- Should my practice be financially sustainable?
- What does success mean to me?
- Where do I want my business to thrive?
- How and how much do I want to work?

Feel free to reflect on the questions that resonate most with you and your dreams.

Opgave 2:

EXTERNAL RELATIONS

Make an analysis of your external relations:

Stakeholder Analysis

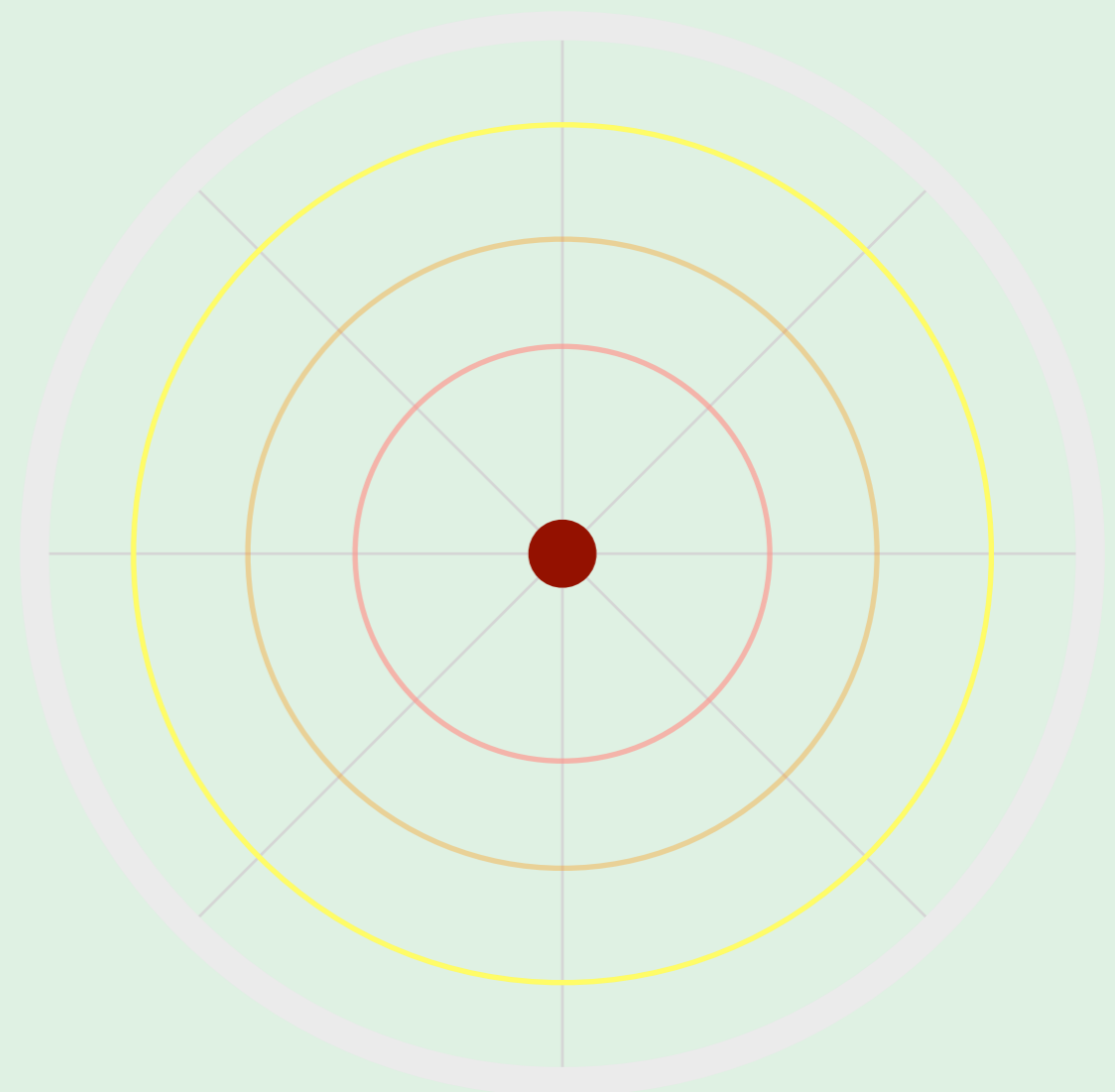
- Identify potential stakeholders who might be interested in your interests and endeavors.
- Consider individuals, groups, organizations, and communities that share similar interests or could benefit from your activities.

Content Alignment

- Determine who else is interested in similar content or subject matter.
- Look for communities, forums, online groups, and professional networks that discuss related topics.

Partnerships and Funding Sources

- Research potential foundations, grants, companies, organizations, and financing options that align with your goals and values.
- Explore collaborative opportunities with entities that support initiatives like yours or have a vested interest in your field.



Opgave 3:

ORGANISATION FORM(-S)



**Which
organisation/business form
fits you and your practice?**

Opgave 4:

DIT ARTIST STATEMENT

Ask your selves:

What are you interested in?

What motivates you?

What is important to you in your working life?

What are your (artistic) ambitions?

What are your ambitions for a sustainable working life?

Who would you like to collaborate with?

What does success mean to you?

How would you like to earn money?

Find and reflect on the questions that resonate with you and your dreams.

Write it down. It is a basic text that you can work with further.

Opgave 5:

**How does a day in your
professional life
look in five years?**

Opgave 6:

Practice bookkeeping! 

It needs your love and care and undivided attention to stay happy and serve you well - set up routines, sort out your systems.

FOCUS ON THE DONOUGHT - NOT THE HOLE



**Your character is your bag of tools
- use it!**

**Follow your deep interest.
Become who you are.**

