

Hvordan kommer jeg i gang som freelancer i Danmark?

Dokument PP-FAQ-002-da · Version 1.0 · 24. september 2026

Begynd med en konkret ydelse, en realistisk pris og en kunde, der har brug for resultatet. Afklar derefter aftaleform, skat og administration. Du behøver ikke et stort katalog af ydelser for at starte; du skal kunne forklare, hvad kunden får, og hvordan I ved, at opgaven er løst.

Gør din erfaring til et tilbud

Skriv én sætning om den kunde, du hjælper, problemet og leverancen. En controller kan eksempelvis tilbyde at få månedsrapporteringen på plads. Afgræns perioden, hvilke oplysninger kunden leverer, og hvad der afleveres. Eksemplet er en måde at forme en ydelse på, ikke et løfte om efterspørgsel eller indtjening.

Regn på en arbejdsuge med salgstid

Sæt tid af til tilbud, administration, læring og perioder uden opgaver. En fyldt kalender fra første måned er et usikkert budgetgrundlag. Lav et enkelt likviditetsbudget og beslut, hvor længe din opsparing kan bære en langsom start. Hold kundens betalingsfrist adskilt fra den dag, du udfører arbejdet.

Få rammerne på plads

Vælg betalings- og virksomhedsform ud fra de faktiske forhold. Brug en skriftlig aftale om leverance, pris og ansvar, og undersøg forsikring og a-kasse før opstart. Du kan synliggøre din profil på ProDoo.com og kontakte ProDoo Placement om relevante samarbejder. Ingen platform kan garantere din første opgave. [1][2][3]

Tre næste skridt

1. Beskriv én tydelig ydelse med leverance, målgruppe og afgrænsning.
2. Lav budget med både fakturerbare timer, salgstid og betalingsfrister.
3. Afklar aftale, registrering og forsikring, før du accepterer den første opgave.

Kilder og videre læsning

[1] [Skattestyrelsen: Afklar virksomhedens skatteforhold](#)

[2] [Djøj: Rådgivning til selvstændige](#)

[3] [ProDoo: Platform for freelancere og virksomheder](#)

Senest kontrolleret 24. september 2026. [Kort svar og relaterede spørgsmål](#).