

Affärsplan – en första skiss

Affärsplanen färdigställd datum

Företaget

Företagsnamn

Adress

Postnr

Ort

Besöksadress

Telefon

Organisationsnr

E-post

Kontaktperson

Tel kontaktperson

Företagsform

Webbsida

Bankförbindelse och kontaktperson

Revisor, redovisningskonsult e.dyl.

Verksamhet

Beskriv verksamheten med några få ord t.ex. webbshop för barnkläder, presentbutik med heminredningsartiklar, byggnadsfirma för platsbyggnad av fabriksstillverkade hus.

Sammanfattning

Sammanfatta hela företagssatsningen i några meningar. Ange t.ex. verksamhetens inriktning och organisation, verksamhetsort och lokalisering på orten, när företaget planeras starta, lite om bakgrund för satsningen och ägarens skäl att starta eller delägarnas skäl att satsa tillsammans. *Exempel: Med två anställda startar jag reklamtryckeri i Blånarps by med lokaler på norra Industriområdet. Starten beräknas ske i oktober. Med femton år bakom mig som reklamsäljare och konkurs hos min arbetsgivare är detta ett tillfälle att genomföra en plan jag burit på länge. De anställda kommer från samma tryckeri som jag.*

Delägare

Namn på alla delägare, deras ägarandel och deras arbetsuppgift och arbetstid i företaget.

Namn	Ägarandel
Arbetsuppgift	Arbetstid i företaget
Namn	Ägarandel
Arbetsuppgift	Arbetstid i företaget
Namn	Ägarandel
Arbetsuppgift	Arbetstid i företaget
Namn	Ägarandel
Arbetsuppgift	Arbetstid i företaget

Rådgivare

t.ex. kontaktperson på Almi eller Nyföretagarcentrum

Personuppgifter

Namn	Personnr
Adress	Tel
Postnr och ort	Mobil
E-post	

Yrke och anställningar. Utbildning. Skriv gärna i tidsföljd.

Vilka av dina yrkes- och branschfarenheter och vilken utbildning har särskilt betydelse för företagssatsningen?

Vad gör du för närvarande? Är du t.ex. anställd, arbetslös, egen företagare, studerar.

Vad pekar på att du har goda företagaregenskaper och kunskaper om företagande?

Referens

Beskriv personkontakter och kontaktnät som har särskild betydelse för ditt företagande.

Har du deltagit i företagsutbildning av något slag? I så fall vilken?

Hur är din personliga ekonomi? Har du besparingar som kan användas under uppstartstiden? Hur mycket sätter du in som egen insats? Har du förfallna skulder? Hur mycket måste du ta ut från företaget netto varje månad för att klara dina privata utgifter första året?

Vision. Beskriv den egna rollen och företaget så som du önskar att det blir om fem år. *Exempel: Webbshop som jag sköter helt själv; Grossiströrelse i A-stad med 12 anställda och 25% exportförsäljning med mig själv som säljriktad VD.*

1. Företagsidé/affärsidé

Sammanfatta med några få ord vad företagets verksamhet ska bestå i. Ange vad som är företagets produkt/tjänst och vad som är företagets speciella styrka i konkurrensen om kunderna?

2. Företagets omvärld

Kunder

Beskriv kunderna närmare. Är det speciella kategorier? Vilka köpvanor har de? Vilken köpkraft? Beskriv de kundbehov som företaget ska tillgodose. Bedöm om möjligt försäljningen per kundkategori. Summan blir försäljning i resultatbudgeten.

Marknad

Inom vilket geografiskt område eller bransch ska produkterna/tjänsterna säljas?

Hur stor är marknaden i antal kunder, mätt i volym eller i kronor?

Vilken marknadsandel får det egna företaget, grovt bedömt?

Krävs det något tillstånd, godkännande eller dylikt för din verksamhet? Hur långt har du i så fall kommit med din ansökan?

Hur bedömer du att marknaden kommer att förändras de närmaste åren när det gäller exempelvis teknik, trender, köpbeteende, strömningar i samhället, miljöförändringar eller annat som har betydelse för din företagssatsning?

Konkurrens

Vilka är de svåraste konkurrenterna? Vad är deras respektive styrkor och svagheter? Vilken marknadsandel har de? Om det inte finns konkurrenter – hur löser kunderna sitt behov/problem på annat sätt?

3. Hur företaget blir konkurrenskraftigt och effektivt

Produkt

Beskriv din produkt eller ditt tjänsteerbjudande. Har du olika produktområden, kanske både varor och tjänster? Är produkten/tjänsten anpassad till kundbehovet? Ange fördelar och nackdelar jämfört med konkurrenterna. Finns det patent, mönsterskydd eller dylikt?

Sälja, betala, leverera

Hur ska företagets varor/tjänster (1) säljas, (2) betalas och (3) levereras/tillhandahållas? Vilka för- och nackdelar har dina metoder i jämförelse med konkurrenterna? *Exempel: En presentbod med kontantbetalning vid tillhandahållande av varor i egen lokal; En internetshop med pakettleverans och postförskott; En ingenjörfirma med försäljning via agent med delbetalningar i förskott och slutbetalning vid leverans av färdig maskin.*

Marknadsbearbetning

Hur ska marknaden bearbetas/informeras om företagets erbjudande? Är det genom personlig försäljning, reklam, PR, internet eller på annat sätt? Ange om du har en bilaga med en mer detaljerad plan för marknadsaktiviteterna.

Pris

Vilken prisnivå ska du hålla? Hur kommer nivån att vara jämfört med konkurrenterna? Är det pris per styck, per timme, abonnemang eller annat?

Lokaler och läge som konkurrensmedel

Vilken betydelse har lokalerna och läget i konkurrensen?

Beskriv hur lokalerna och exteriören ska utformas på ett säljfrämjande sätt.

Person och personal

Har du som företagare personliga egenskaper, kompetens, kontaktnät eller annat som ger särskilda konkurrensfördelar? Finns det hos övriga delägare eller anställda sådana förhållanden som ger speciella konkurrensfördelar? Finns såväl kompetens om produkten som förmåga att skapa goda kundrelationer?

Främsta konkurrensmedlet

Vad kommer främst att ge ditt företag konkurrensförmåga? Är det produkten/tjänsten som är unik? Är det ditt sätt att sälja och bearbeta marknaden? Är det priset, du själv som person eller annat?

Effektiv och hållbar verksamhet

Beskriv kort hur verksamheten – tjänsteproduktionen, tillverkningen, varuhandeln – ska bedrivas. Hur bra kunskap, utrustning och organisering av verksamheten har ditt företag i jämförelse med konkurrenterna? Motivera också ditt val av leverantör.

Hur ska du ordna företagets administration, bokföring, redovisning, bokslutsarbete etc? Hur följer du upp ekonomins utveckling?

Miljöpåverkan

Kommer företagets verksamhet, produktion, transporter, produkter, produktanvändning etc. att påverka miljön negativt? Beskriv i så fall hur och vad du ska göra för att komma tillrätta med det.

Resurser

Lokalbehov vad gäller yta och annat. Vilken hyra? Finns hyresavtal? Behov av utrustning, inventarier och personal. Ange resp. tjänsts arbetsuppgifter, kompetenskrav, och lönenivå. Notera anskaffningspris för utrustning. Det utgör underlag för kapitalbehovsberäkning och beräkning av avskrivning i resultatbudgeten.

Lokalbehov

Hyra

Utrustning, maskiner etc.

Personal

4. Budget

Följande bilagor bifogas (samtliga budgetmallar finns i dokumentet Budgetmall – en första skiss som kan laddas ner från Dokumentarkivet)

Försäljningsbudget	<input type="checkbox"/>	Resultatbudget	<input type="checkbox"/>
Kapitalbehov och finansiering	<input type="checkbox"/>	Likviditetsbudget	<input type="checkbox"/>
Senaste bokslutet (om företaget är igång)			<input type="checkbox"/>

5. Håller företagsidén? Starka och svaga sidor

Notera starka och svaga sidor i företagssatsningen. Skriv också ner de oklarheter, hot och möjligheter som du kommer att ta itu med eller som du måste observera framöver.