Affärsplan

Företagets namn:

Datum:

1. Affärsidé/verksamhet

Beskriv företagets verksamhet och historik. Vad är det ni erbjuder och vilket problem eller behov löser ni hos kunden?

2. Vision

Beskriv företagets långsiktiga ambition. Vad vill ni uppnå på sikt, och vilken position vill ni ta på marknaden? Visionen bör tydligt visa vilket värde ni vill skapa för era kunder och varför företaget finns.

3. Mål

Beskriv företagets övergripande mål på 3-5 års sikt. Målen bör vara konkreta och möjliga att följa upp, till exempel kopplade till tillväxt, lönsamhet, kundbas, marknadsetablering eller organisatorisk utveckling.

4. Kunder

Beskriv vilka era viktigaste kunder är idag och vilka ni vänder er till framåt. Definiera målgrupp(er) och kundsegment. Beskriv deras behov, beteenden och drivkrafter samt hur och varför de väljer er lösning.

5. Marknad

Beskriv den marknad ni verkar på eller planerar att verka på. Avgränsa marknaden geografiskt och/eller branschmässigt. Hur stor är marknaden och hur bedömer ni att den kommer att utvecklas framöver? Finns det tydliga trender, tillväxtmöjligheter eller strukturella förändringar?

6. Konkurrens

Beskriv konkurrenssituationen på marknaden. Vilka är era viktigaste konkurrenter och alternativa lösningar? Redogör översiktligt för deras styrkor och svagheter samt hur ni skiljer er från dem.

7. Produkt

Beskriv er produkt eller tjänst ur kundens perspektiv. Vad är det konkreta värdet för kunden och vad gör erbjudandet unikt eller särskiljande? Redogör för styrkor och eventuella begränsningar jämfört med konkurrenternas erbjudanden.

8. Sälja, betala, leverera

Beskriv hur affären går till i praktiken: hur når ni kunden och genomför försäljning, hur kunden betalar samt hur produkten eller tjänsten levereras eller tillhandahålls.

9. Marknadsbearbetning

Beskriv hur ni arbetar för att nå och attrahera kunder. Vilka kanaler och aktiviteter använder ni (t.ex. digital marknadsföring, personlig försäljning, partnerskap, PR)? Hur prioriterar ni mellan olika insatser?

10. Affärsmodell

Beskriv hur företaget tjänar pengar. Hur ser prissättningen ut och vilka intäktsströmmar har ni? Är affären baserad på styckpris, tid, abonnemang eller projekt? Redogör översiktligt för kostnadsstruktur och marginaler.

11. Viktiga resurser och förutsättningar

Beskriv vilka resurser som är avgörande för att verksamheten ska fungera och utvecklas, t.ex. kompetens, systemstöd, leverantörer, lokaler, teknik eller partners.

12. Hållbart företagande

Beskriv hur företaget arbetar med hållbarhet ur ett ekonomiskt, miljömässigt och socialt perspektiv. Hur bidrar er affärsidé till långsiktigt värdeskapande och hur arbetar ni för att minska negativa effekter?

13. Teamet

Beskriv teamet bakom företaget. Vilka är nyckelpersonerna och vilka roller har de? Hur kompletterar ni varandra och vilka relevanta erfarenheter och kompetenser bidrar ni med?

14. Analys

Gör en sammanfattande analys av företagets situation. Vilka är era största styrkor och svagheter internt? Vilka möjligheter och hot ser ni i omvärlden?

Rättigheter och friskrivning
© Almi AB äger samtliga rättigheter till denna mall som utgör ett hjälpmedel för att skriva en affärsplan och ska endast betraktas som vägledande. Almi AB ansvarar inte för information och friskriver sig, utan förbehåll, från allt ansvar för eventuella förluster eller skador av något slag, vare sig direkta, indirekta eller som följd, som kan uppkomma genom användning av eller tillgång till denna mall.