

## **Forretningsplan – en plan for din virksomhed:**

Forretningsplanen klarlægger dine tanker og forventninger inden for følgende områder:

- Idégrundlag
- Personlige ressourcer og mål
- Produktet/ydelsen
- Markedsbeskrivelse
- Salg & markedsføring
- Organisering af virksomheden
- Virksomhedens udvikling
- Budgetter / finansiering

Forretningsplanen er en hjælp til at blive skarpere på dit koncept, men også en god måde at konkretisere din idé på. Hvis du løbende opdaterer din forretningsplan, når din virksomhed er i gang, er den også et godt styrings og udviklingsredskab.

### **Idégrundlag:**

Hvad er det for en idé din virksomhed bygger på?

Hvilke kunder skal købe dine produkter/ydelser?

Hvilke behov kan du dække hos kunden?

Hvad kan du tilbyde, som ingen andre kan, eller som du er bedre til? – Hvad gør dig unik?

### **Personlige ressourcer & mål:**

Hvad er dine forudsætninger? Uddannelse og erfaring?

Hvad ved du om ydelsen / produktet – er der noget der giver dig en fordel/troværdighed?

Hvad er dine stærke / svage sider i forhold til virksomheden?

Hvad skal dine egne arbejdsfunktioner /din arbejdstid være?

Hvem skal eje virksomheden, og hvordan? ApS, IS, enkeltmandsvirksomhed?

### **Produktet / Ydelsen**

Præsentation – beskriv dit produkt/ydelsen

Hvad er det for et behov ved kunden, der dækkes?

Forskelle i forhold til konkurrenternes produkter – hvad gør dit bedre/dårligere?

Købsfrekvens – hvor tit forventer du, at kunderne køber dit produkt?

Pris / kalkulation – Hvad skal prisen være? Og hvordan kan det hænge sammen økonomisk?

Leverandører – hvad har du brug for af leverandører, og hvem er på markedet?

Distributionsformer

Andre udbydere i branchen – hvad er der af konkurrenter, og hvad kan de?

---

**Markedsbeskrivelse:**

Den typiske kunde - Hvem vil være din typiske kunde – kernemålgruppe.

Geografisk afgrænsning af kunderne – i hvilket område regner du med, at kunne trække kunder?

Realistisk antal kunder – hvad er et realistisk antal? – skriv de enkelte områder ned, og regn sammen.

Vigtigste konkurrenter – sæt navn på hvilke konkurrenter der kan få størst betydning, og hvordan.

Stærke / svage sider ved konkurrenterne

Vigtigste konkurrenceparametre på markedet – Hvilke elementer er du bedst til at konkurrere på, og hvad er du god til?

Vurdering af muligheder på markedet – Hvor er mulighederne størst, og hvad er der af trusler?

**Salg & markedsføring:**

Markedsføring og salg kræver detailplanlægning, jf. skabelonen "Markedsføringsplan".

Dvs. din markedsføringsplan skal være detaljeret, og skal justeres løbende under hensyntagende til salg, markedet, konkurrenterne, og hvad du oplever, der har effekt i forhold til, hvad det koster.

Omkostning til markedsføring: Hvad koster de enkelte markedsføringselementer?

PR ved åbning af virksomheden – hvordan gør du opmærksom på, at din virksomhed er åbnet?

Forberede en salgs- og præsentationstale.

**Organisering af virksomheden:**

Form

Beliggenhed

Udstyr

Forretningspolitikker

Administrative rutiner

Sparringspartnere

**Virksomhedens udvikling:**

Hvad er status om 1-2 år?

Hvordan skal produkterne / ydelsen udvikles?

Hvordan udvikles kundegruppen? – og hvordan vil kundernes præferencer udvikle sig?

Hvad er forventningerne til omsætningen?

Er der andre mål?

**Budgetter / finansiering:**

Privatbudget

Etableringsbudget

Driftsbudget

Likviditetsbudget