**Enkel forretningsplan**



 Du kan bruke denne enkle forretningsplanen som en sjekkliste over hva du bør tenke gjennom for at ditt firma skal lykkes kommersielt.

**O. Sammendrag** Dette punktet tar du helt til slutt. Oppsummerer hovedpunkt fra resten av forretningsplanen.

**1. Forretningsidé, visjoner og målsetning** 1**.** *Kort* beskriv din forretningsidé/forretningsmodell:
 A. Beskriv i 1-2 setninger hva ditt firma skal holde på med? (Eks. "Vi skal starte Jessheims første bakeri
 innenfor....")

 B. Hva er det slags behov (problem) ditt produkt/tjeneste dekke (løse)?
 (eks. "billigere løsning", "for få alternativer innenfor dette markedsområdet" etc.)
 C. På hvilken måte dekker ditt produkt/tjeneste behovet bedre enn eksisterende løsninger (konkurrenter) i
 markedet? Med andre ord: Beskriv konkrete fordeler kundene får ved å kjøpe fra deg?

2.Visjon (Hvor er du om 5 år? Hva driver deg?)

3.Målsetninger (driftsresultat/salgsmål/antall kunder etc.)

**2. Organisasjon og ledelse**

1. Gründerne bak selskapet – bekskriv kvalifikasjoner (teoretiske og praktiske)
2. Organisasjon? Selskapfsform? Ledelse/ansatte (roller og jobbeskrivelser)
3. Annet nettverk som kan styrke satsingen (Investorer? "Bjelle-sauer"? Andre forretningspartnere?)?

**3. Produkt/tjeneste/forretningskonsept**

1. Hva er navnet på firmaet? (OBS! Dette er din identitet. Viktig å tenke gjennom før stiftelse av firma)
2. Logo/design, internettdomene. Noen andre merkevarebetraktninger
3. Beskriv hvilke tjenester/produkter skal du selge? (List opp – gjerne etter grad av salgspotensiale)
Beskriv gjerne hvorfor kundene skal kjøpe dine produkter/hviilke behov som blir møtt

**4. Markedet og konkurransesituasjonen**

1. Hva er markedsstørrelsen? (hvis vanskelig å finne ut, forsøk gjerne å lage et estimat)
2. Hva er markedstrendene du skal utnytte? (...som gjør at ditt firma er "liv laga")
3. Kundene dine - hvem er de? (Hvor mange er de? Kan de inndeles i ulike kundegrupper?)
4. Hvordan er kjøpsprosessen? (Hva legger de vekt på ved kjøp ? Flere involvert?)
5. Beskriv dine viktigste konkurrenter (navn, kort om hva de tilbyr og styrker vis-a-vis ditt firma)

**5. Handlingsplan - Markedsføring og salg** Beskriv kort strategier/aktiviteter for de 4 Pene og salg

a) Produkt (hva er klart og hva må gjøres før endelig lansering?)

b) Pris - Hva er riktig pris(er)? Er dine priser konkurransedyktig? Kan du bruke pris som konkurransemiddel?

c) Plassering/distribusjon
 Hva er hovedalternativene du kan velge mellom? (eksempel: 1. Kun nettbutikk 2. Nettbutikk og fysisk butikk)
 Hvilken distribusjon/salgskanal(er) velger du?

d) Promosjon/reklame -
 1. Hvordan skal du gjøre ditt firma/produkter kjent i markedet (merkevarebygging)?
 2. Aktiviteter og kanaler for kjøpsutløsende aktiviteter?

e) Salg - Hvordan legge opp salget? Egne selgere? Salgstrening? Engasjere eksternt salgsapparat?

 Beskriv salgsstrategi og salgsmaler (salgsargumenter og innvendinger)

**6. Budsjetter - Etableringsbudsjett, driftsbudsjett, salgsbudsjett, finansieringsplan**

**7. Vedlegg (salgsmal/innvendingsskjema, kontrakter, salgsavtaler mv.)**