

Enkel forretningsplan



Du kan bruke denne enkle forretningsplanen som en sjekklister 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:

- Beskriv i 1-2 setninger hva ditt firma skal holde på med? (Eks. "Vi skal starte Jessheims første bakeri innenfor....")
- Hva er det slags behov (problem) ditt produkt/tjeneste dekke (løse)? (eks. "billigere løsning", "for få alternativer innenfor dette markedsområdet" etc.)
- På hvilken måte dekker ditt produkt/tjeneste behovet bedre enn eksisterende løsninger (konkurrenter) 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

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

3. Produkt/tjeneste/forretningskonsept

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

4. Markedet og konkurransesituasjonen

- Hva er markedsstørrelsen? (hvis vanskelig å finne ut, forsøk gjerne å lage et estimat)
- Hva er markedstrendene du skal utnytte? (...som gjør at ditt firma er "liv laga")
- Kundene dine - hvem er de? (Hvor mange er de? Kan de inndeles i ulike kundegrupper?)
- Hvordan er kjøpsprosessen? (Hva legger de vekt på ved kjøp? Flere involvert?)
- 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

- Produkt (hva er klart og hva må gjøres før endelig lansering?)
- Pris - Hva er riktig pris(er)? Er dine priser konkurransedyktig? Kan du bruke pris som konkurransemiddel?
- Plassering/distribusjon
Hva er hovedalternativene du kan velge mellom? (eksempel: 1. Kun nettbutikk 2. Nettbutikk og fysisk butikk)
Hvilken distribusjon/salgskanal(er) velger du?
- Promosjon/reklame -
 - Hvordan skal du gjøre ditt firma/produkter kjent i markedet (merkevarebygging)?
 - Aktiviteter og kanaler for kjøpsutløsende aktiviteter?
- Salg - Hvordan legge opp salget? Egne selgere? Salgstrening? Engasjere eksternt salgssapparat?
Beskriv salgsstrategi og salgsmaler (salgsargumenter og innvendinger)

6. Budsjetter - Etableringsbudsjett, driftsbudsjett, salgsbudsjett, finansieringsplan

7. Vedlegg (salgsmaal/innvendingsskjema, kontrakter, salgssavtaler mv.)