Introduktion till Affärsplanen

Du har en idé som du tror på och du vill starta ett företag. Ta god tid på dig i förberedelserna. Undvik de vanligaste fallgroparna genom att tänka efter före. För att få ett bättre grepp om ditt företag bör du sammanfatta dina tankar och visioner i en affärsplan Det är först när du har förklarat för dig själv vad du ska göra, som du på ett övertygande sätt kan presentera ditt företag för kunder, banker och andra som du vill ska få förtroende för din verksamhet.

**Produkt – tjänst.** I affärsplanen ska du beskriva den verksamhet du ska bedriva. Lyft fram fördelarna med din produkt/tjänst, vilka behov den ska tillfredsställa och vem som ska köpa den.

**Kunder – marknad.** Ta reda på vilka dina kunder är. Vänder du dig till privatpersoner, företag eller återförsäljare, män eller kvinnor unga eller gamla o s v? Du kan också dela in din marknad t ex geografiskt eller per bransch. Att göra en uppskattning av marknad och kundunderlag kan vara svårt. Har du kunskap och information om kunder och konkurrenter minskar risken för felsatsningar.

**Marknadsundersökning.** Uppgifter om företag och privatpersoner kan du hitta hos t ex Statistiska Centralbyrån, Bolagsverket, kommunens näringslivskontor eller bransch- och företagarorganisationer eller genom att söka i företagskataloger etc. När du listat det du vill veta finns det många olika sätt att ta kontakt, t ex per telefon, per brev eller genom besök. Notera svaren men var också uppmärksam på ytterligare synpunkter som kan vara intressanta och ge dig nya infallsviklar. Tänk på att ett uttalat intresse inte är detsamma som att du med automatik kommer att få en trogen kund. Gör en sammanställning och utvärdera svaren.

**Konkurrens.** Ta reda på mer om dina konkurrenter. Du behöver veta hur framtiden ser ut och om det finns plats för dig på marknaden. Jämför pris, kvalitet, försäljningssätt, service mm i förhållande till dina konkurrenter. Tänk på att det inte bara är priset som är avgörande i en konkurrenssituation.

**Strategi.** Strategin handlar om hur du genomför din affärsidé för att nå målen du satt upp. Organisation och planering är viktiga delar i ditt företags strategi.

### Nätverk. Du kommer i kontakt med en rad olika personer och organisationer. De tillhör ditt nätverk, som du bör vårda och utveckla. När nätverket växer får du tillgång till en stor bas av kunskap och erfarenhet som är till nytta för dig. Personkontakter är alltid viktiga. Fundera över hur du underhåller och utvecklar ditt nätverk för att det ska vara effektivt. Om du vill diskutera din affärsplan kan det finnas personer i ditt nätverk som kan vara till hjälp.

|  |
| --- |
|  |

Affärsplan

**Innehållsförteckning**

[Fakta om företaget 3](#_Toc514936830)

[Personuppgifter 4](#_Toc514936831)

[Produkten/tjänsten 5](#_Toc514936832)

[Marknad och kunder 6](#_Toc514936833)

[Konkurrenter 8](#_Toc514936834)

[Strategi 9](#_Toc514936835)

[Organisation och ledning 10](#_Toc514936836)

[Analys 11](#_Toc514936837)

[Finansiering 12](#_Toc514936838)

[Mål och vision 12](#_Toc514936839)

[Riskanalys 13](#_Toc514936840)

[Aktiviteter 14](#_Toc514936841)

[Affärsplanen 15](#_Toc514936842)

# Fakta om företaget

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Företagsnamn: |  | |
| FO-nummer: |  | |
| Postadress: |  | |
| Besöksadress: |  | |
| Telefon: |  | |
| E-postadress: |  | |
| Ägare: (fyll i samtliga aktie-ägare samt deras andel i bolaget) |  | |
| Kontaktperson: |  | |
| Bankförbindelse och kontaktperson: | |  |
| Eventuell revisor: | |  |
| Namn på eventuella rådgivare: | |  |
| Namn på eventuell redovisare: | |  |
| Företagsform | |  |

**Företagets huvudsakliga verksamhet:**

Beskriv mycket kortfattat.

|  |
| --- |
|  |

**Beskriv företagets affärsidé:** Beskriv här vem företaget riktar sig till och vilket deras behov är.

Beskriv företagets produkt eller tjänst och vilka kundkategorier företaget ska sälja till. Vad är företagets speciella styrkor jämfört med konkurrenterna?

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

# PersonuppgifterFyll i detta avsnitt för varje delägare!

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Namn: |  | Personnummer: |  |
| Bostadsadress: |  | Telefon: |  |
| Postnr och ort: |  |  |  |
| Vilken utbildning har du? | | | |
|  | | | |
| Vilka yrkes- och branscherfarenheter har du? | | | |
|  | | | |
| Vad gör dig till en bra företagare? | | | |
|  | | | |
| Har du kunskap om hur man driver ett företag, eller behöver du lära dig mer? | | | |
|  | | | |

Svara också på följande kryssfrågor om dig själv:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Ja | Nej |
| Har du personliga kontakter i branschen? |  |  |
| Arbetar du gärna självständigt? |  |  |
| Är du envis? |  |  |
| Är du målmedveten? |  |  |
| Är du beredd på mycket övertid? |  |  |
| Har du stark privatekonomi? |  |  |
| Har du stöd från familj och nära omgivning? |  |  |
| Brinner du för din affärsidé? |  |  |
| Har du passionen att driva företaget i många år? |  |  |
| Har du tålamod att driva företaget genom motgångar? |  |  |
| Ligger det rätt i tiden för dig att starta företag just nu? |  |  |

# Produkten/tjänsten

Besvara frågorna nedan om den produkt eller tjänst du ska producera.

|  |
| --- |
| Vad ska du producera i ditt företag? |
|  |
| Ska du sälja endast en produkt/tjänst eller ska du ha ett bredare sortiment? |
|  |
| Vilken kvalitet ska du ha på din produkt/tjänst? |
|  |
| Har du tillräcklig kännedom om produkten/tjänsten? |
|  |
| Är det möjligt att producera denna produkt/tjänst? |
|  |

# Marknad och kunder

Vem är din kund, och var är din marknad? Besvara följande frågor så kortfattat som möjligt.

|  |  |
| --- | --- |
| Vem är din kund? Vem ska använda din produkt/tjänst? | |
|  | |
| Vilken är din målgrupp? Privatpersoner, företag eller återförsäljare? | |
|  | |
| Ska du sälja specifikt mot män eller kvinnor, unga eller gamla? Vad karaktäriserar dina kunder? | |
|  | |
| Finns det olika typ av kunder – kundgrupper? | |
|  | |
| Om du säljer till företag – vilken typ av företag är det och vilken bransch? | |
|  | |
| Inom vilket geografiskt område kan du vara verksam? | |
|  | |
| Hur många möjliga kunder finns det, hur stor är din marknad? | |
|  | |
| Vilka är dina fem viktigaste kunder eller kundgrupper? | |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |
| 4. |  |
| 5. |  |
| Har du tillräcklig kunskap om dina kunder eller behöver du skaffa mer information? | |
|  | |
| Hur ska du nå dina kunder? Vilken typ av marknadsföringsåtgärder planerar du att genomföra? | |
|  | |
| Lista planerade marknadsföringsåtgärder, vad behöver göras och vem ska göra det (behöver du köpa in någon tjänst eller kan du producera själv): | |
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |
| 5. | |

# Konkurrenter

Genom att svara på följande frågor ska du få reda på om det finns utrymme för din verksamhet på marknaden.

|  |
| --- |
| Vilka är dina konkurrenter? |
|  |
| Producerar dina konkurrenter likadana produkter som du eller finns det konkurrenter som producerar andra produkter som tillfredsställer samma *behov* hos kunden som din produkt/tjänst? |
|  |
| Vilka är dina fördelar i förhållande till dina konkurrenter? |
|  |
| På vilket sätt är dina konkurrenter bättre än du? Hur skiljer sig din verksamhet från konkurrenternas? |
|  |
| Vilket pris tar dina konkurrenter ut för sina produkter, och hur är ditt pris i förhållande till deras? |
|  |
| Var är dina konkurrenter verksamma? Har deras lokalisering i förhållande till dig någon betydelse? |
|  |
| Finns det möjliga samarbetspartners bland dina konkurrenter? |
|  |

# Strategi

Strategin handlar om hur du uppnår dina mål. Hur ska du nå marknaden och vilka hjälpmedel behöver du?

|  |
| --- |
| När, var och hur ska du tillverka dina produkter/tjänster? |
|  |
| Hur ska du sälja dina produkter/tjänster? Genom personlig försäljning, återförsäljning, internet, etc? |
|  |
| Vilket pris ska du ta ut för dina produkter/tjänster? Jämför dina produkter med konkurrenternas och jämför vilket pris de tar. Gör en bedömning av priset i förhållande till de kostnader du har. |
|  |
| Vilka leverantörer ska du arbeta med? |
|  |
| Hur ska du hitta dina leverantörer? |
|  |
| Räcker din tid för att producera så mycket som kunderna efterfrågar och samtidigt marknadsföra ditt företag till nya kunder och sköta administrationen? Gör en tidsplan. Behöver du anställa någon? |
|  |

# Organisation och ledning

Strategin handlar om hur du uppnår dina mål. Hur ska du nå marknaden och vilka hjälpmedel behöver du?

|  |
| --- |
| Hur skall verksamheten organiseras? Vad sköts internt, vilka tjänster köps in? |
|  |
| Vilka funktioner ska finnas inom företaget? |
|  |
| Vem ska sköta administrationen av företaget? |
|  |
| Vem ska sköta redovisning och hantering av fakturor? |
|  |
| Var ska du ha dina lokaler? Har du några speciella krav på dina lokaler? |
|  |

# Analys

|  |
| --- |
| Vad kommer att hända i vår omvärld och internt inom vårt företag inom de närmaste åren? |
|  |
| Var finns vi på kartan om 5 år (marknad, kunder, produkter, tjänster, etc)? |
|  |
| Vilken är vår marknad? |
|  |
| Vem är vår kund? |
|  |
| SWOT-analys Beskriv dina styrkor, svagheter, hot och möjligheter. |
| **Styrkor**  **Svagheter**  **Hot**  **Möjligheter** |

# Finansiering

Gör en budget, se mall [www.startaeget.ax/mallar-och-blanketter](http://www.startaeget.ax/mallar-och-blanketter)

# Mål och vision

Här sätter man upp målen för verksamheten, man kan ha mål på både kort och lång sikt. Det viktigaste är dock att målen är SMARTA dvs. Specifika, Mätbara, Accepterade, Realistiska och Tidsbundna.

|  |
| --- |
|  |

# Riskanalys



| ***Risk*** | ***Beskrivning*** | ***Åtgärd (◻= föreslagen, ☑= genomförd)*** |
| --- | --- | --- |
| 1. |  | ◻  ◻  ◻ |
| 2. |  | ◻  ◻  ◻ |
| 3. |  | ◻  ◻  ◻ |
| 4. |  | ◻  ◻  ◻ |
| 5. |  | ◻  ◻  ◻ |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Aktivitet*** | ***Vem ansvarar?*** | ***Klart när?*** | ***Kommentar*** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# Aktiviteter

Aktiviteterna ska stödja strategierna och målen samt eliminera riskerna.

# Affärsplanen

– **En sammanfattning**

Tänk dig att du åker hiss och får frågan vad ditt företag sysslar med. Du ska kunna presentera din idé (produkt/tjänst), till vem du säljer, varför man ska köpa av dig (och inte av dina konkurrenter), hur du ska sälja din produkt/ tjänst på ett lättförståeligt och slagkraftigt sätt innan hissen har åkt ända upp. Detta kallas för hisspitch.

Här nedan sammanfattar du din affärsplan. Beskriv med så få ord som möjligt.

|  |
| --- |
| Produkten  VAD ska du tillverka och sälja? |
|  |
| Marknaden  VEM ska köpa dina produkter/tjänster? |
|  |
| Konkurrenterna  VILKA är dina fördelar och starka sidor? |
|  |
| Strategi  HUR ska du organisera företaget och sälja din produkt/tjänst? |
|  |
| **Finansiering**  Hur ska du finansiera detta? Hur mycket kapital har du själv? |
|  |
| **Nätverk** Vem/ vilka kan hjälpa dig? Vem finns i ditt nätverk? |
|  |