



Vejledning til forretningsplan for Nordjysk Iværksætter Netværk.

En forretningsplan er en beskrivelse af din virksomhed på papir.

En forretningsplan er et godt beslutningsgrundlag, hvor du kan vurdere, hvad du vil beskæftige dig med, og om det er forsvarligt at starte din egen virksomhed.

Hvis du allerede er i gang, bruges forretningsplanen til at beskrive din nuværende situation og hvilke initiativer, du har brug for til din virksomheds videre udvikling.

Arbejdet med forretningsplanen kan mindske den store risiko, der er ved at starte egen virksomhed.

For en eksisterende virksomhed kan den hjælpe med til at afklare, hvilke kompetencer du skal have tilført. Arbejdet betyder, at de enkelte dele i dit projekt vurderes, og forskellige alternativer overvejes.

Forretningsplanen er et kommunikationsmiddel, der fortæller om din indsigt og kompetence på forretningsområdet.

Forretningsplanen er et godt udgangspunkt for bankfolk eller andre investorer til at vurdere dit virksomhedsgrundlag. Det er en måde at vise dit projekt og dets kreditværdighed på.

Gennem arbejdet med forretningsplanen vil du blive opmærksom på, hvor dine stærke og svage sider omkring virksomheden er, og hvor det er nødvendigt, at du opbygger kompetencer ved at få tilført den nødvendige rådgivning.

Punkterne 1 – 3 udfyldes efter forretningsplanens anvisninger

4. Virksomheds idé.

Alle virksomheder bygger på en idé. Ikke nødvendigvis en helt ny opfindelse, men en idé om et produkt eller en serviceydelse, man tror der kan være et forretningsmæssigt grundlag for.

Det kan også være en virksomhed du overtager fra andre.

Prøv så godt som mulig at beskrive hvad du vil igang med, hvor det skal foregå, den branche du vil etablere dig inden for, og hvem, der forventes at være kunder til dine ydelser

5. Hvorfor vil du starte egen virksomhed ?

Hvad er baggrunden for, at du vil starte egen virksomhed f.eks. muligheder på markedet, en perspektivrig produktide, konstateret behov hos en kundegruppe eller blot lysten til at være selvstændig, inden for det område du er god til!

6. Hvordan ser du din virksomhed om et år?

Når der skal træffes de rigtige beslutninger for en længere periode, er det nødvendigt, at dine mål med virksomheden står klart. Virksomheden skal styres i forhold til disse mål.

Meget af det kan udtrykkes ved at bestemme mål for:

- ✓ Omsætning/overskud
- ✓ Markedsandele
- ✓ Din egen løn og arbejdsindsats
- ✓ Antal ansatte
- ✓ Geografisk marked

7. Produkt/ydelse

Det er vigtigt, at du er klar over, hvad det er du vil tilbyde.

- ✓ Hvad er det egentlig, du tilbyder?
- ✓ Hvilke særpræg har produktet/serviceydelsen?
- ✓ Hvilke problemer løser den konkrete ide eller produkt/serviceydelse?

Forklar, hvordan produktet/serviceydelsen anvendes?

Fortæl, om du har opnået eller planlagt produktbeskyttelse?

8. Leverandører

Uanset, om det er en produktionsvirksomhed eller en servicevirksomhed, du tænker på at starte, har du brug for en eller flere leverandører, som du skal kunne stille krav til og stole på.

Kravene kan være

- ✓ Pris og kvalitet
- ✓ Leveringstid og -sikkerhed
- ✓ Betalingsbetingelser
- ✓ Opfyldelse af dine specielle ønsker og krav

9. Priser

Hvilken pris forventer du, at kunderne vil være villige til at betale for produktet/ serviceydelsen, når du sammenligner med tilsvarende produkter/serviceydelser.

Hvordan er din salgspris sammensat?

- ✓ Produktionsløn
- ✓ Materialeforbrug
- ✓ Faste omkostninger
- ✓ Salgsomkostninger
- ✓ Fortjeneste

10. Virksomhedens kunder/market

Du skal også beskrive, hvor du vil sælge dine produkter/serviceydelser, og til hvem.

Beskriv evt. kunderne ud fra:

- ✓ Alder
- ✓ Køn
- ✓ Geografisk beliggenhed
- ✓ Social status
- ✓ Brancher

Er pris, ydeevne eller kvalitet vigtigst? Spiller miljøaspekter og leveringssikkerhed en rolle? Beskriv, hvordan du ser dit marked, set ud fra hvor du vil afsætte dine produkter/serviceydelser (geografisk) og hvem du vil sælge til (kundegruppe):

- ✓ Det geografisk marked
- ✓ Prioritering af kunde grupper

11. Virksomhedens salgskanaler

Hvilke salgs- og distributionskanaler vil du vælge? Er man i branchen vant til at sælge direkte, eller via forhandlere?

Beskriv endvidere, om produkterne f.eks. distribueres via grossister eller forhandlere. Beskriv, hvilke initiativer du har taget på området.

Vurder også muligheden for interessekonflikter med virksomhedens eksisterende leverandører eller kunder. Findes der specielle ”aftaler” mellem salgskanalen, leverandører og kunder, som vanskeliggør dit salg.

12. Markedsføring

Beskriv, hvorledes information om produktet/serviceydelsen formidles ud til dine kunder.

Hvilke reklame- og informationsmidler vil du benytte for at få kontakt med kunderne?

- ✓ Vil det være nødvendigt at ansætte sælgere?
- ✓ Skal der udarbejdes brochuremateriale og salgsbreve?

- ✓ Skal der planlægges deltagelse i udstillinger?

Du kan med fordel udarbejde en marketingplan, som beskriver hvilke aktiviteter, der skal gennemføres.

13. Opgaver i virksomheden

Beskriv de væsentligste arbejdsopgaver i virksomheden.

Beskriv kort den eller de personer, der skal varetage nøgleopgaver som f.eks.:

- ✓ Ledelse
- ✓ Salg
- ✓ Produktion
- ✓ Service
- ✓ Administration
- ✓ Økonomi

14. Personale

Skal du have ansatte?

- ✓ Vurder behovet for ansatte, hvor i virksomheden og hvornår?
- ✓ Hvilke funktioner skal de varetage?
- ✓ Hvilke kvalifikationer skal de have?
- ✓ Skal medarbejderne være timelønnede eller funktionærer?
- ✓ Hvilke sociale tillæg skal du regne med?
- ✓ Hvilke forsikringer skal du have, og hvilke skal du overveje?

15. Konkurrentvurdering

Beskriv de væsentligste konkurrenter ud fra synsvinkler som:

- ✓ Størrelse og markedsposition
- ✓ Kvalitetsniveau
- ✓ Særpræg hvad angår produkt og markedsføring
- ✓ Distributionssystem
- ✓ Den økonomiske situation
- ✓ Opfattelse hos kunderne

16. Konkurrenceparametre

Hvilke særpræg har produktet/serviceydelsen set i forhold til konkurrenterne?

Hvad vil du satse på med hensyn til

- ✓ Pris
- ✓ Kvalitet

- ✓ Leveringstid
- ✓ Service
- ✓ Virksomhedens beliggenhed m.m.

Hvad er din begrundelse?

Hvilken indsats vil du planlægge?

17. Investeringsplaner

Hvilke investeringer er nødvendige at gennemføre for at kunne etablere din virksomhed ?

Prøv at lave et etableringsbudget, som beskriver hvad du skal investere i for at gennemføre de planlagte aktiviteter (Fx. i inventar, lokaler, maskiner og lign.)

18. Privatforbrug

Privatforbruget er et område, man skal vurdere nøjagtigt. Hvad kan du ”nøjes” med at trække ud til den private husholdning. Hvilke behov har familien for at klare dagligdagen? Det er vigtigt at få ro omkring din privatøkonomi, så du kan koncentrere dig om din virksomhed.

Hvis du har en samlever, hvad kan han/hun så bidrage med til den daglige husholdning?

- ✓ Husleje
- ✓ Mad
- ✓ Tøj
- ✓ Forsikringer
- ✓ Fornøjelser m.m.
- ✓ Bil

Du skal udarbejde et privatbudget (mange banker har fortrykte skemaer som er lige til at gå til).

20. Budgetter for virksomheden

Budgetterne udarbejdes i samarbejde med en revisor, da det er vigtigt, at der er høj grad af troværdighed i talopbygningen. Du bør få udarbejdet:

- ✓ Investeringsbudget
- ✓ Driftsbudget
- ✓ Likviditetsbudget

Budgetterne er dit vigtigste styringsredskab i virksomheden. Derfor bør du få udarbejdet et måneds baseret drifts- og likviditetsbudget, og følge godt med i udviklingen, så du hele tiden kan korrigere dit budget når der sker ændringer.