

Affärsplan: Bimorea Luxe UF – Exklusiv Digital Event Estetik

1. Sammanfattning

Bimorea Luxe UF erbjuder en premiumtjänst som specialiseras sig på att skapa en enhetlig och exklusiv digital estetik för hela privata event (bröllop, jubileer, födelsedagar). Vi går bortom den traditionella inbjudan genom att leverera en komplett svit av skräddarsydda digitala designfiler (inbjudningar, menyer, digitala skyltar, tackkort) som hjälper kunden att lyfta, planera och visualisera hela sin fest. Vår verksamhet är 100% digital, vilket garanterar snabb leverans och minimal miljöpåverkan.

2. Företagsuppgifter och Organisation

2.1 Affärsidé (NY VERSION)

Bimorea Luxe: Exklusiv Digital Event Design. Vi erbjuder skräddarsydd digital eventdesign och konsultation som skapar en enhetlig, lyxig estetik för hela privata evenemang (bröllop, fester, födelsedagar). Vi levererar snabbt alla designfiler som behövs för att kommunicera eventets känsla, från den första inbjudan till den sista digitala menyn, allt levererat snabbt och 100% online.

2.2 Företagets Data

Kategori	Information
Företagsnamn	Bimorea Luxe UF
Verksamhetsform	Ung Företagsamhet (UF)
Skola/Ort	<i>Fyllinamnpåskolan</i>
	/
	<i>FylliOrt</i>
Verksamhetsperiod	<i>Startdatum</i>
	-
	<i>Slutdatum</i>
Kontakt	E-post: kontakt@bimorealuxe.se

2.3 Team och Ansvar

Roll	Namn	Huvudansvar & Kompetens
------	------	-------------------------

Verkställande Direktör (VD)	<i>Fyll i Namn1</i>	Strategisk ledning och kundrelationer. Övergripande mål och mentorskap.
Ekonomi- och Försäljningschef	<i>Fyll i Namn2</i>	Ekonomi och lönsamhet. Bokföring, budget, fakturering och försäljningsuppföljning.
Design- och Innovationschef (CDI)	<i>Fyll i Namn3</i>	Kreativitet och digital produktion. Ansvarar för all design (Luxe-profilen), konsultation och leverans av filer.
Marknadsförings- & Kommunikationschef	<i>Fyll i Namn4</i>	Varumärke och digital synlighet. Sociala medier (Instagram, Pinterest) och kundkommunikation.

3. Produktportfölj & Värdeerbjudande

3.1 Värdeerbjudande (USP)

Vi löser kundens problem med oenhetlig estetik genom att erbjuda en komplett, skräddarsydd visuell eventplan i ett paket.

- Exklusiv Design:** Högsta designkvalitet, skräddarsydd för att matcha kundens specifika eventvision.
- Heltäckande Estetik:** Vi designar inte bara inbjudan, utan skapar alla digitala element som behövs för att knyta ihop eventets känsla – från välkomstskylt till menyn. Detta lyfter hela festen.

3.2 Produktpaket (Kollektioner)

Våra produkter är paketerade i tre nivåer som reflekterar omfattningen av designkonsultationen och antalet levererade digitala tillgångar.

Kollektion	Pris (exkl. moms)	Innehåll & Service	Fokus
ESSENTIAL	1 600 kr	1. Huvudinbjudan: En högupplöst, skräddarsydd digital inbjudan (bildfil/PDF). 2. En revisionsrunda.	Snabb designstart.
PRESTIGE (Bästsäljaren)	3 500 kr	1. Designkonsultation (30 min): Vi hjälper kunden spika eventets visuella tema. 2. Huvudinbjudan. 3. 2 extra digitala tillgångar (t.ex. digital meny eller tackkort eller välkomstskylt).	Enhetlig eventestetik.
DIAMOND	5 200 kr	1. Utökad Designkonsultation (60 min): Fullständig genomgång av eventets visuella plan. 2. Huvudinbjudan. 3. 4–5 extra digitala tillgångar (t.ex. Menyer, bordsplaceringar, program, tackkort). 4. Fullständig revisionsrätt.	Komplett premiumlook.

3.3 Övergripande Mål

Kategori	Mål	Mått/KPI

Ekonomiskt	Nå en vinst på minst 40 000 kr under UF-året.	Resultatbudget, Utgående Balans maj.
Försäljning	Sälja minst 10 Prestige/Diamond-paket.	Antal kundavtal tecknade.
Varumärke	Etablera "Bimorea Luxe" som ledande inom digital eventdesign i premiumsegmentet.	Hög visuell kvalitet på sociala medier.

4. Marknads- och Konkurrensanalys

4.1 Målgrupp och Segment

Vi riktar oss till två distinkta segment som värdesätter hög designkvalitet och smidighet.

Segment	Karakteristika	Behov och Smärtpunkter som Bimorea Luxe Löser
Privata Eventplanerare (Premium Life Events)	Individer, par eller familjer som arrangerar viktiga och kostsamma livshändelser (t.ex. destinationbröllop, jubileumsfester, exklusiva dop) med en budget som överstiger genomsnittet.	De är tidspressade och söker en komplett digital partner för att säkerställa att gästkommunikationen är felfri och elegant. De ser inbjudan som den första, kritiska förlängningen av eventets lyx och estetik. De behöver en enhetlig designlinje för hela evenetet.
Premium Företagskunder (VIP Corporate)	Små till medelstora företag, marknadsavdelningar eller arrangörer som ansvarar för high-end företagsevenemang, såsom produktlanseringar för VIP-kunder, galamiddagar, eller exklusiva styrelseretreats.	Behov av att eventet reflekterar varumärkets premiumstatus. De behöver snabba, professionella och grafiskt perfekta digitala tillgångar (agendas, digitala namnskyltar, presentationsteman) som följer deras Corporate Identity.

4.2 Marknadsföringsstrategi

- Visuell Profil (Pinterest & Instagram):** Använd *estetik* som huvudargument. Visa upp helhetslösningar (t.ex. en bild på en vackert dukad digital meny matchad med inbjudan).
- Värdefokus:** I kommunikationen betona att vi säljer en "*stressfri visuell lösning*" som lyfter hela festen till en ny nivå.
- Konsultation:** Marknadsför Designkonsultationen i Prestige- och Diamond-paketen som en professionell eventplaneringstjänst som gör att kunden slipper oroa sig för designen.
- Samarbeten:** Kontakta bröllops- och eventplanerare för att sälja in våra designpaket som ett komplement till deras planeringsservice.

5. Hållbarhetsanalys (ESG)

- Miljömässig Hållbarhet:** Fortsatt 100% digital kärnprodukt elimineras avfall från tryck och transport. Vi är ett naturligt hållbart val.
- Social Hållbarhet:** Vårt fokus på att leverera högkvalitativa, enkla designfiler bidrar till en stressfri eventplanering för kunden.

- **Ekonomisk Hållbarhet:** Låg overheadkostnad (inga lager, inga lokaler) garanterar en stabil affärsmöjlighet med högsta möjliga marginal.

6. Ekonomisk Analys

6.1 Resultatbudget (Prognos)

Denna budget baseras på ett mål om att sälja 10 premiumprojekt.

Kategori	Antal	Å-pris (exkl. moms)	Total Intäkt/Kostnad
Intäkter (Försäljningsprognos)			
Essential (Design)	2 st	1 600 kr	3 200 kr
Prestige (Design + 2 Tillgångar)	5 st	3 500 kr	17 500 kr
Diamond (Full Eventprofil)	3 st	5 200 kr	15 600 kr
Totala Intäkter	10 Projekt	Snitt 3 630 kr	36 300 kr
Kostnader			
UF-Avgift/Startkostnad (4 pers)	4 st	300 kr	- 1 200 kr
Marknadsföring (Sociala Medier/Mässa)	Fast		- 500 kr
Totala Kostnader (Exkl. Startkapital)			- 500 kr
Resultat före Skatt (Vinst/Förlust)	Intäkter - Kostnader		35 800 kr

6.2 Likviditetsbudget (Kassaflöde)

Likviditetsbudgeten visar företagets kassaflöde och baseras på att startkapitalet betalas in i september och att kunderna betalar hälften vid avtal och hälften vid leverans.

Månad	Sept (Start)	Nov (Avtal)	Jan (Förprod.)	Mar (Mässa/Leverans)	Maj (Slut)
Inbetalningar					
Startkapital	1 200	0	0	0	0
Kundförförskott (50%)	0	4 000	6 000	7 000	0

Kundslutbetalningar (50%)	0	0	0	9 000	8 300
Totala Inbetalningar	1 200	4 000	6 000	16 000	8 300
Utbetalningar					
Initiala Kostnader (Avgift, Mtrl)	1 700	0	0	0	0
Återbetalning Startkapital	0	0	0	0	1 200
Totala Utbetalningar	1 700	0	0	0	1 200
Kassaflöde (+/-)	- 500	4 000	6 000	16 000	7 100
Ingående Balans	0	- 500	3 500	9 500	25 500
Utgående Balans	- 500	3 500	9 500	25 500	32 600

*Obs: Den utgående balansen i maj
speglar vinst och ackumulerat
kassaflöde.*

7. Slutsats