**Affärsplan**

**Cafiem IT affärsplan**

**PER LÖVDINGER**

**Din idé**

Jag vill sälja IT konsult tjänster med specialisering Arkitektur. Jag kommer att inrikta mig på tjänster i Göteborgsregionen i första hand, men även Stockholm är ett alternativ.

**Din affärsidé**

**Vad ska du sälja?**

**Beskriv ditt sortiment närmare. Vilka olika varor och/eller tjänster ska du erbjuda?**

Jag kommer att sälja konsulttjänster inom IT Arkitekturområdet. Jag kommer samarbeta med ett företag som heter Adwise Consulting West. Första uppdraget kommer att ske mot VGR (Västra Götaland Regionen) IT avdelning. Jag har varit på intervju hos VGR och avsikten är att skriva kontrakt så fort som jag etablerat företaget.

**Vad kommer att känneteckna ditt erbjudande?**

Jag kommer att erbjuda hög kvalitet i mina tjänster och säkerställa hög kundnöjdhet.

**Varför är det du säljer bättre än andra alternativ?**

Jag kommer att erbjuda kvalitets tjänster i nära kundsamarbete. Mitt företag har låg overhead så jag har även möjlighet att konkurrera prismässigt.

**Till vem ska du sälja?**

**Beskriv en typisk kund! Vilka kännetecken/egenskaper har den?**

Några exempel som köper IT arkitekt tjänster: - Koncernkontoret, VGR IT - Volvo Cars IT - Ericsson - Volvo AB

**Vilket problem löser du åt kunden? Vilken nytta har kunden av att köpa din vara eller tjänst?**

När man bygger IT-lösningar eller IT-applikationer behöver man skapa en IT-arkitektur. Den visar hur lösningen skall byggas, med vilka komponenter och vilka samband applikationen skall ha till sin omgivning.

**Hur mycket och hur ofta tror du att kunden handlar av dig?**

Ett typiskt uppdrag kan vara heltid ett år.

**Varför ska de köpa av dig?**

**Vad är unikt med din vara/tjänst?**

Jag är erfaren konsult sedan många år och van att etablera ett stort förtroende hos min uppdragsgivare. Tjänsten är i sig är inte unik men behovet av IT-lösningar är stort och Sverige har stor brist på IT-kompetens.

**Hur ska du nå kunderna?**

**Beskriv vilket budskap du vill förmedla till dina kunder**

Baserat på Företagets strategier,mål och krav säkerställer jag att företaget bygger rätt IT lösning.

**På vilka sätt ska du marknadsföra dig? Hur kommer du i kontakt med dina kunder?**

Jag kommer i första hand samarbeta med Adwise Consulting de har ett stort nätverk av kunder i Göteborgs området. Men om jag vill är jag fri att gå via andra IT mäklare, t.ex Experis.

**Hur ska du tjäna pengar?**

**Hur ska du tjäna pengar på din affärsidé? Genom höga priser och hög försäljning? Eller genom låga inköpspriser?**

Genom att fakturera för min tid i mina uppdrag.

**Hur mycket ska du ta betalt? Ska du ha något rabattsystem för kunder som handlar ofta?**

I mitt första uppdrag kommer jag att ta 800 kr/timmen. Beroende på olika faktorer kan jag fakturera mellan 750-950 i timmen.

**Håller affärsidén**

**Är du rätt person för din idé?**

Jag vill vara min egen chef, styra över min egen tid samt tjäna pengar.

**Starka och svaga sidor**

Jag många års erfarenhet av IT-utveckling men jag behöver lära mig att sköta företagets ekonomi själv.

**Varför kommer du att lyckas?**

Jag är öppen,ödmjuk,envis och har lätt att etablera förtroende hos kund

**Kunder**

**Beskriv dina kunder närmare**

Jag kommer i första hand ta uppdrag som IT arkitekt men jag kan också ta uppdrag som team-ledare, utvecklare.

**Hur ofta och för hur mycket handlar de?**

Längden på uppdraget är en faktor. Platsen är en annan t.ex i Stockholm betalas kostar en IT-arkitekt mer

**Hur stor kundkrets kan du få?**

10 olika kunder över en 10-års period

**Konkurrenter**

**Beskriv vilka dina konkurrenter är**

Mina konkurrenter är andra konsulter som jobbar med IT-arkitektur.

**Har kunden andra alternativ?**

Kunder kan vända sig till andra IT konsulter men det totala behovet är stort.

**För- och nackdelar med ditt erbjudande**

Inget jag kommer på just nu. Det gäller förstås att hålla sig ajour med IT utvecklingen och att ständigt bygga kompetens.

**Företagsnamn och andra kännetecken**

**Vad vill du att företaget ska förknippas med?**

IT Arkitektur java blockchain

Namnförslag 1:

Cafiem IT Aktiebolag

Namnförslag 2:

Cafiem AB

Namnförslag 3:

Cafiem Aktiebolag

**Vilken webbadress ska du ha?**

www.cafiem.se

**Jag ska undersöka om jag kan söka patent:**

Nej

**Jag ska undersöka om jag kan söka designskydd:**

Nej

**Marknadsföring**

**Målgrupp**

Jag kommer att kommunicera med konsultmäklare och slutkunder. I första hand kommer jag att använda mig av Adwise Consulting som är konsultmäklare.

**Marknadsföringsargument**

En bra IT-arkitektur säkerställer kvalitet och lägre kostnad för IT-lösningen.

**Målsättning**

Jag vill bli känd för att leverera bra kundnytta med IT Arkitektur lösningar

**Försäljning**

**Marknadsaktiviteter**

Under pågående uppdrag kommer jag att ha löpande kontakt med Adwise Consulting. Vi träffas för lunch varje månad.

**Försäljningsmetodik**

Adwise kommer att sälja mina IT tjänster i deras kundkrets i Göteborgs regionen.

**Prissättning**

**Betalningsvilja**

Mina kunder kan och vill betala ett mellanpris

**Det lägsta konkurrentpriset som jag hittat är:**

700 kr / timmen

**Det högsta konkurrentpriset som jag hittat är:**

1100 kr/timmen

**Marknadsföringsstrategi**

Jag marknadsför mig som värdeskapare

**Möjligt prisintervall**

Jag kommer att fakturera i ett intervall mellan 700 - 1000 kr i timmen.

**Ta fram och utveckla sortiment**

**Tjänster**

Jag arbetar ute hos kund så jag behöver inga speciella lokaler. Jag har ett arbetsrum hemma för bokföring. Jag kommer att behöva IT utrustning för mitt jobb.

Jag har intern Volvo Certifiering men i framtiden kanske jag skall skaffa TOGAF certifiering

Inget direkt jag kan tänka på

**Företagets organisation**

**Beskrivning av verksamheter**

Försäljning av IT konsulter med inriktning Arkitektur, Andel:100%, SNI-kod:62010

Möjlig framtida verksamhet är att etablera försäljning via webb sida, men inte aktuellt nu. , Andel:0%, SNI-kod:47914

**Företagets kontaktuppgifter**

Företagets namn:Cafiem IT Aktiebolag

Organisationsnummer:

Adress:Kalibervägen 1

Postnummer:43350

Ort:Öjersjö

Telefon:0739023436

E-post:perlovdinger@hotmail.com

Webadress:

Företaget är:Nystartat

**Företagarens kontaktuppgifter**

Personnummer:19600702-0255

Förnamn:PER

Efternamn:LÖVDINGER

Adress:Kalibervägen 1

C/o:Per Lövdinger

Postnummer:43350

Ort:Öjersjö

Land:

Telefon:031-987564

E-post:perlovdinger@hotmail.com

**Anställda**

Beräknat antal anställda:1

Beräknad lönesumma:660000

**Företagsform**

Aktiebolag

**Lokal**

Inget behov av lokal

**Utrustning**

**Vilken utrustning behöver du köpa in för att komma igång?**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Vara** | **Pris** | **Inhandlas** |
| Dator | 10000 | butik |
| Mobil telefon | 10000 | butik |
| **Totalt:** | **20000** |  |
| **Vara** | **Pris** | **Inhandlas** |
| Dator | 10000 | butik |
| Mobil telefon | 10000 | butik |
| **Totalt:** | **20000** |  |

**Behöver du bil i ditt företag?**

Nej

**Försäkringar**

**Ditt personliga försäkringsskydd**

Jag tänkte skaffa SEB Trygg Grund samt pensionsspara. SEB Trygg Grund : ca 3000/år Pensionspar : 30000/år

**Försäkring för företagets utrustning och lokaler**

Företagets kontor är i hemmet. Försäkring 1200 / år

**Försäkring för dina anställda**

Har inga anställda

**Administration**

**Hur ska du hantera företagets pengar?**

Tänkte använda SEB Företagspaketet

**Hur ska bokföringen skötas?**

Till en början kommer jag att sköta bokföringen själv,

**Vem sköter revisionen?**

Jag behöver ingen revisor

**Behöver du ett affärssystem?**

jag tänkte skaffa ett bokföringspaket Visma eEkonomi

**Vilka affärsdokument behövs?**

fakturor får jag från bokföringsprogrammet

**Planerat startdatum**

2017-10-01

**Planerat slutdatum**

2018-12-31