

Disposisjon for forretningsplan

En forretningsplan er et arbeidsdokument og styringsverktøy. Den hjelper deg til å tenke gjennom, for din egen del og for eventuelle partnere, hvordan du skal satse. Det er nødvendig å foreta løpende revisjon av planene etter hvert som forutsetningene endrer seg. Planen er generell og må tilpasses din forretningsidé.

1. Sammendrag
2. Innledning med personopplysninger og bedriftsopplysninger
3. Forretningsidé
4. Produkt/tjeneste og produksjon
5. Markedet (kunde grupper, kjøpskriterier, geografisk marked, konkurrenter, osv.)
6. Markedsstrategi/markedsplan
7. Økonomi (kalkyler, drifts- og likviditetsbudsjett)
8. Kapitalbehov og finansiering
9. Organisering og administrasjon av bedriften
10. Handlingsplan
11. Vedlegg

1. Sammendrag

- 1 Her beskriver du kort de viktigste ting for prosjektet som forretningsidé, marked, kundene, konkurrentene, produktene/tjenestene, konkurransefortrinn, kapitalbehov og finansiering. Sammendraget skal være på maks 1 A4-side.

2. Innledning

- 1 En kort beskrivelse av bakgrunn for etableringen, hva bedriften skal gjøre og hvilket behov som skal dekket
- 2 Presentasjon av personene bak
- 3 Firmanavn, adresse, kontaktinformasjon

3. Forretningsidé

- 1 Introduksjon til forretningskonsept:
Mer inngående beskrivelse av forretningskonseptet
- 2 Visjon og målsetting:
Det er viktig å ha visjoner (ønskemål) for sin organisasjon. "Hvordan ønsker vi at bedriften skal utvikle seg og fremstå for eksempel om 10 år? Hva driver vi på med? Konkrete mål for de nærmeste to år.
- 3 Forretningsidé:
Forretningsideen skal kunne kommuniseres og skape forståelse, aksept og gjerne begeistring for det bedriften ønsker å drive på med (så vel innad i bedriften som utad i markedet). Forretningsideen bør veldig kort og konkret beskrive hva bedriften har ambisjoner om å gjøre (hva vi skal tilby, og til hvem), samt hva som er unikt med dette. Forretningsideen bør være såpass ambisiøs at bedriften har noe å strekke seg etter.

4. Produkt/tjeneste og produksjon

- 1 Kort beskrivelse av hva produktet/tjenesten som vi ønsker å tilby er.
- 2 Beskriv eventuell produksjonsmetode.

5. Markedet

- 1 Få med relevant markedsinformasjon fra markedsundersøkelse.
- 2 Beskrivelse av markedet geografisk, størrelse og hvordan den aktuelle bransjen vil utvikle seg.
- 3 Beskriv kundene og deres kjøpskriterier.
- 4 Beskriv konkurrentene og hva de er flinke til.

6. Markedsføring og salg

- 1 Strategiske valg:
Hvordan skal vi best posisjonere oss mot kunder og konkurrenter?
- 2 ”SWOT-analyse”:
Interne og eksterne arbeidsbetingelser. (S) Sterke sider ved produktene/tjenestene. (W) Svake sider ved produktene/tjenestene. (O) Muligheter i markedet. (T) Trusler i markedet.
- 3 Hvordan nå fram til kundene, vår markedsføringsmiks:
Produkt, pris, plassering/distribusjon, påvirkning.
- 4 Markedsplan for gjennomføring av markedsaktivitetene.

7. Økonomi

- 1 Salgsbudsjett/kalkyler – se vårt eksempel på budsjett.
- 2 Resultatbudsjett.
- 3 Nullpunktsbudsjett (likviditetsbudsjett) – se vårt eksempel på budsjett.

8. Kapitalbehov og finansiering

- 1 Nødvendige investeringer:
Kort beskrivelse av investeringer som bedriften må gjøre.
- 2 Finansieringsplan.

9. Organisering og administrasjon

- 1 Selskapsform og eiere.
- 2 Bemanning og roller.
- 3 Lokalisering.

10. Handlingsplan

- 1 Konkret beskrivelse av arbeidsoppgaver og fremdriftsplan i etableringsfasen, med beskrivelse av hensikt, metode og hvem som er ansvarlig for gjennomføring.

11. Vedlegg

- 1 Aktuelle vedlegg kan være produkt-/markedsmatrise, kortversjon av forretningsplan, CV-er, avtale med samarbeidspartnere, kontrakter, økonomiske beregninger med budsjetter og kapitalbehov.