

Datum

Företag

Ägare

Telefonnummer

Affärsplan - översiktlig

– gör rätt från början



Varför ska man skriva en affärsplan?

För att du ska ha goda förutsättningar att lyckas med ditt företag är det viktigt att du noggrant tänker igenom och utvärderar din affärsidé och har en tydlig plan för ditt företag.

En affärsplan ska fungera som ett styrdokument som kan användas för att se till att verksamheten håller rätt fokus. Se den som ett verktyg som hjälper dig att fokusera på vad som ska göras och inte göras framöver – och varför! Är ni flera i bolaget är det extra viktigt att säkerställa att ni har samma målbild.

Ett annat viktigt syfte med en affärsplan är att den behövs för att få kredit hos banken. Det är framförallt nödvändigt om du ska investera eller starta nytt företag.

Använd denna mall för att påbörja din affärsplan.



Affärsidé

Brukar svara på frågorna: Vad är det du arbetar med? Vem är kunden? Vilket problem löser du (behov)? Varför ska kunden vända sig till just ditt företag? Vad är unikt för ditt företag och dina produkter och hur ska du nå kunden? Skriv kortfattat företagets "slogan".

Företagsbeskrivning

Beskrivning av ditt företag dess inriktning och vad företagets styrka är. Vad är det för produkt eller tjänst? Vilka kundkategorier skall köpa? Vad är det för förmåga eller förhållanden som gör att företaget kommer att vara framgångsrikt?

Kunder

Vilka är dina tilltänkta kunder? Försök beskriva den typiske kunden. Har du en kundkategori eller flera?

Marknad

Inom vilket geografiskt område eller bransch skall du verka? Kan du ange storlek på marknaden i kronor, antal kunder eller på annat sätt? Hur stor är din kommande andel?

Marknadens utveckling

Hur kommer marknaden att utvecklas? Förekommer modesvängningar? Är det säsongsvapor? Hotar konkurrensen att hårdna?



Konkurrenter

Vilka är dina konkurrenter? Är de starka eller svaga?

Produkten/Tjänsten

Beskriv din produkt eller tjänst och ange fördelar och nackdelar jämfört med konkurrenternas.

Distribution/Säljkanal

Hur och via vilka kanaler skall produkter eller tjänsten nå kunden? Skall du t ex distribuera dina produkter via grossist och butik eller skall du ha fabriksförsäljning? Skall du utföra din tjänst genom eget servicefordon eller skall kunden komma till dig?

Personal och ägare

Vilken kompetens och framtoning skall du själv och din personal ha? Hur många skall vara verksamma i företaget?

Produktion och miljö

Beskriv produktionsutrustning, fordon och annat som kan ha särskild betydelse för att företaget skall lyckas i konkurrensen! Har lokaler och inredning särskild betydelse för konkurrensförmågan, t ex om du har restaurang eller butik? Beskriv dina egna idéer om lokal och inredning.



Marknadsföring

Hur skall kunderna uppmärksammas på att ditt företag finns? Genom annonser, trycksaker, personlig försäljning, tidningsartiklar, internet, hemsida, produktblad osv?

Lokaler och utrustning

Köpa eller hyra lokaler? Hur stora? Vilka maskiner och inventarier? Nytt eller begagnat?

Lönsamhet och finansiering

Vilket pris skall du hålla? Jämför med konkurrenterna! Skall du ha rabattsystem, speciella kreditvillkor eller andra stimulanssystem?

Hur ser din kalkyl ut? Hur ska du finansiera din verksamhet?

Övriga delar i fördjupad affärsplan (ingår ej i detta steg)

Marknadsplan

Omvärldsanalys, hot och möjligheter

Budget

Kalkyler

Känslighetsanalys

Jämförelsetal

Affärsplanen är upprättad i samarbete med:

Rådgivarens namn:.....

LRF Konsult

Ort och datum



VI FÅR LANDETS SMÅFÖRETAGARE ATT VÄXA

LRF Konsult är Sveriges största redovisnings- och rådgivningsföretag med 75 000 kunder och 1 400 medarbetare på fler än 130 orter. Vi erbjuder branschspecifika tjänster inom ekonomi, skatt, juridik, affärsrådgivning och fastighetsförmedling som ger affärsnytta för dig som småföretagare.



WWW.LRFKONSULT.SE