**Affärsplan**

Företagets namn:

Datum:

1. **Affärsidé**

Beskriv företagets verksamhet. Vad är företagets produkt eller tjänst? Vad är det som gör företagets erbjudande unikt?

|  |
| --- |
|  |

1. **Mål och vision**

Vad vill du uppnå med ditt företag? Vad ser vi oss i framtiden om 3-5 år? Vilken inverkan kommer vi att ha på samhället? Vilket behov kommer vi att lösa?

Ett tips för att sätta mål är att det ska vara SMART: Specifikt, Mätbart, Attraktivt, Relevant och Tidsbestämt.

|  |
| --- |
|  |

1. **Kunder**

Beskriv vilka som är er tänkta målgrupp. Vem är er typiska kund? Har ni många olika typer av kunder? Har de ett särskilt kön, en särskild ålder, eller ett särskilt yrke? Vilka köpvanor och köpkraft har de? Vilka behov har de som ditt företag ska tillgodose?

|  |
| --- |
|  |

1. **Marknad**

Inom vilken marknads och bransch ska dina produkter eller tjänster säljas? Hur stor är er marknadsandel i antal kunder? I procent av hela marknaden? Hur bedömer du att marknaden kommer att utvecklas de kommande åren?

|  |
| --- |
|  |

1. **Konkurrens**

Vilka är de största konkurrenterna i din marknad? Vad är deras respektive styrkor och svagheter? Vilken marknadsandel har de? Om det inte finns konkurrenter – hur löser kunderna sina behov och problem på andra sätt?

|  |
| --- |
|  |

1. **Produkt**

Beskriv din produkt eller tjänst. Vilka egenskaper har den? Vad gör den unik? Är den anpassad till behovet som kunderna har? Ange fördelar och nackdelar jämfört med konkurrenterna. Har du patent, mönsterskydd eller liknande?

Hur kommer du att sköta kontakt och förfrågningar från kunder? Behöver du särskild personal för att hantera din produkt?

|  |
| --- |
|  |

1. **Sälja, betala och leverera**

Hur ska företagets varor eller tjänster säljas, betalas och levereras? Är det via en butik eller online? Via egna kanaler eller distributörer och återförsäljare? Vilka ska hjälpa er leverera varorna eller tjänsterna?

Hur kommer du att sköta eventuella reklamationer och returer? Kommer du att ha garantier?

|  |
| --- |
|  |

1. **Marknadsföring**

Hur ska du marknadsföra företagets produkter eller tjänster? Är det genom personlig försäljning, reklam, PR, internet eller på något annat sätt? Hur mycket kommer det att kosta?

Kommer du att ha ett varumärke och slogan? Hur ska de se ut?

|  |
| --- |
|  |

1. **Pris**

Vilken prisnivå har dina produkter eller tjänster? Hur är nivån jämfört med konkurrenterna? Är det pris per styck, per timme, abonnemang eller annat? Vad har du för marginal?

|  |
| --- |
|  |

1. **Lokal och hemsida**

Hur stor är verksamhetslokalen och vad är månadshyran? Hur sköter du drift och underhåll av lokalen? Vem är hyresvärden och vad är det för hyresvillkor? Är lokalen anpassningsbar för expansion och ändringar?

Om du kommer att ha en hemsida – vem sköter drift och underhåll?

|  |
| --- |
|  |

1. **Entreprenören och teamet**

Beskriv vilka som är med i teamet. Vad är era kompetenser och styrkor? Vad är era tidigare erfarenheter? Hur kompletterar ni varandra i teamet?

|  |
| --- |
|  |

1. **SWOT-analys**

Vad har din verksamhet för styrkor och svagheter? Vilka möjligheter finns det för ditt företag? Vilka hot kan det finnas mot företaget?

|  |
| --- |
|  |

1. **Ekonomisk analys**

Gör en beräkning av det resultat som ditt företag förväntas uppnå. Hur mycket uppskattar du din försäljning per månad till? Vilka kommer kostnaderna att vara? Tänk på att det enkelt uppstår oväntade kostnader i en verksamhet. Kommer det att finnas pengar för att kunna betala alla kostnader?

|  |
| --- |
|  |