# (firmanavn) **Forretningsplan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Overordnet sammendrag** | |
| Hvad er kernen i min forretningsplan?  Hvilken fremtid forestiller jeg mig for min forretning? | **Idé**  **Mission**  **Vision**  **Formål** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Forretningsbeskrivelse** | |
| Hvorfor er min forretningsidé unik?  Hvilke problemer/behov på markedet løser min idé?  Hvordan løser min idé disse problemer/behov?  Hvordan giver min forretningsidé overskud?  Hvorfor bliver min forretning en succes? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Markedsmålgruppe** | |
| Er min forretning B2C eller B2B?  Hvor er mit marked?  Hvor stort er mit marked?  Hvilken markedsandel sigter jeg efter?  Har min forretning globalt potentiale?  Hvem er mine kunder?  Hvor stor købekraft har mine kunder?  Hvordan ser du den typiske kundeoplevelse for dine kunder? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Konkurrence** | |
| Hvem er min største konkurrent?  I forhold til det øvrige marked, hvad er mine:   * Styrker * Svagheder * Muligheder * Trusler   Hvad er mit stærkeste konkurrenceparameter? | **Styrker**  **Svagheder**  **Muligheder**  **Trusler**  **Konkurrenceparameter** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Aktiviteter** | |
| Hvordan fungerer min forretning?  Hvor er arbejdspladsen?  Har jeg faste ansatte eller freelancere?  Hvilken type hardware eller udstyr bruger jeg?  Hvilke faste udgifter har jeg?  Bruger jeg leverandører?  Gør min forretning brug af kreditaftaler eller juridiske aftaler? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ledelse** | |
| Hvem leder min forretning?  Hvordan er hierarkiet i ledelsen?  Hvem er mine partnere, rådgivere og/eller investorer?  Hvem er mine ansatte?  Får jeg hjælp fra venner og familie?  Hvad bidrager de med?  Hvordan kvalificerer man sig til at blive hver af ovenstående? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Salg & Markedsføring** | |
| Hvordan skal min forretning markedsføres?  Hvilke kanaler forventer jeg primært at bruge?  Hvad er min strategi for salg- og markedsføring?  Hvordan når jeg mine målgrupper?  Hvilke erfaringer har jeg med salg og markedsføring? |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Økonomi** | |
| Hvor mange af mine egne penge bringer jeg med ind i min forretning?  Hvordan er min personlige økonomi lige nu?  Hvorfra henter jeg penge til min forretning – fx lån, indtjening, fonde?  Har mine forretningspartnere støttet min forretning økonomisk?  Hvordan er prissætningen af mine produkter/services struktureret?  Hvordan hænger mine omkostninger, udgifter og indtjeninger sammen sidst på måneden?  Hvor stor omsætning forventer jeg?  Hvilken slags investeringer har jeg brug for? |  |

VIGTIGT!

Denne plan er IKKE låst. Min forretningsplan bliver justeret løbende for at følge den konstante udvikling i marked og trends.