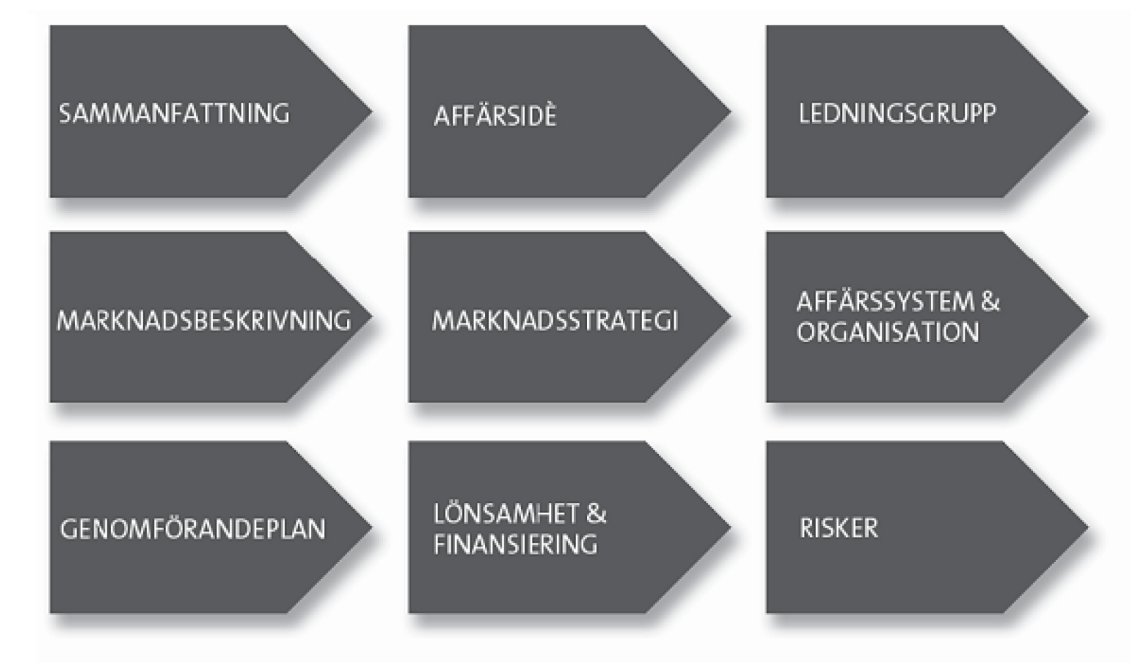


# Mall för din affärsplan

Ämnen och områden som ska finnas med i din affärsplan

Denna mall är framtagen av Venture Cup. Glöm inte att du kan delta och vinna pengar med din affärsplan i Venture Cup, läs mer på: [www.venturecup.se](http://www.venturecup.se)



### Sammanfattning

- Har du beskrivit de viktigaste delarna i affärsplanen?
- Är sammanfattningen så beskriven med hänseende till potential och unikiteten att den lockar till vidare läsning?
- Lyckas sammanfattningen "sälja in" idén hos läsaren?

### Affärsidé

- Har du beskrivit din vara/tjänsts grundidé?
- Har du beskrivit kundnyttan eller det problem din vara/tjänst löser?
- Har du beskrivit vad som är unikt kring din vara/tjänst och hur det skiljer sig från konkurrenterna?
- Har du beskrivit hur företaget kommer att generera intäkter?
- Har du beskrivit status för produktens utvecklingsstadium?

### ORDLISTA AFFÄRSPLAN:

**Tips:**  
När man läser en sammanfattning vill man se en tydlig nytta samt hur man kan tjäna pengar på idén!

Kundnytta = Fördelar/mervärde som en kund uppnår genom att använda en vara/ tjänst

**Tips affärsidé:**  
Lyft fram tre unika fördelar med produkten/tjänsten i punktform. Kvantifiera kundnyttan i siffror. Tona ner teknik och lyft fram de fördelar din vara/tjänst har.

## Ledningsgrupp/Projektteam

- Har du beskrivit nyckelmedarbetare, företagsroller och vilka personer som står bakom affärsidén?
- Har du beskrivit en rekryteringsplan, dvs hur skall de erfarenheter och kunskaper som saknas rekryteras till organisationen?

### Tips ledningsgrupp:

Det är viktigt att olika kompetenser finns inom bolaget. Var ärlig, lyft fram de luckor som finns och indikera på en lösning. Har du ett mindre företag, fokusera på de kompetenser som du behöver för att lyckas.

## Marknadsplan

### Marknadsbeskrivning

- Har du beskrivit marknadsstorlek samt tillväxtutsikter?
- Har du beskrivit trender och utveckling på din marknad?
- Har du beskrivit marknadshinder och hur du kringgår dem?
- Har du beskrivit konkurrenter?

### Målgruppssegmentering

= Indelning av den totala marknaden i speciella kundgrupper (segment) med skilda karakteristiska, t.ex. geografiska, demografiska, sociala och/eller beteendemässiga.

## Marknadsstrategi

- Har du beskrivit och motiverat val av dina kunder och målsegment?
- Har du beskrivit och motiverat ditt val av pris för din vara/tjänst? (Detta ger tydlig position på marknaden)
- Har du beskrivit företagets distributionskanaler?
- Har du beskrivit företagets marknadsföringsstrategi samt kostnader för eventuell marknadsföring?
- Har du beskrivit hur du kan skydda produkterna samt hur situationen ser ut med konkurrerande patent?

Distributionskanal = Den fysiska transportvägen för en vara/tjänst från företaget till kunden.

### Tips marknadsplan:

Bygg marknadsbeskrivningen på fakta, insamlade siffror samt marknadsundersökningar. Var noga med att motivera de val du gör. Tänk på hur ni kan skydda er idé genom patent, varumärkesskydd, mönsterskydd, upphovsrätt, sekretessavtal eller snabbt genomförande. Tänk på att det ALLTID finns konkurrenter!

## Affärssystem & organisation

- Har du beskrivit företagets affärssystem?
- Har du beskrivit och motiverat vilka aktiviteter som ligger inom företaget och vilka aktiviteter ni köper in?
- Har du beskrivit möjliga samarbetspartners?
- Hur har ni tänkt att bygga upp företaget för framtiden?

Affärssystem = Beskrivning av de enskilda verksamheterna inom ett företag och hur de är beroende av varandra.

Affärssystemet visar vilka verksamheter som måste finnas för att en vara ska kunna framställas och en tjänst tillhandahållas.

Tips affärssystem & organisation: Använd gärna illustrationer för att tydliggöra affärssystemet.

## Genomförandeplan

- Har du beskrivit vilka nyckelaktiviteter företaget kommer att styras mot?
- Har du gjort en genomförandeplan med kostnads- och tidsaspekt?
- Har du analyserat vilka aktiviteter som är beroende av varandra och vad som utgör "kritisk linje" i verksamheten?

Kritisk linje = En rad aktiviteter i verksamheten där en försening oundvikligen bromsar hela projektet.

Tips genomförandeplan: Använd gärna illustrationer för att tydliggöra genomförandeplanen. Ett tidsschema, även kallat gantt-schema är ett mycket överskådligt sätt att presentera en genomförandeplan.

## Lönsamhet & finansiering

- Har du gjort en analys av kostnader? (exempelvis över 3 år)
- Har du gjort en resultatbudget?
- Har du gjort en balansbudget?
- Har du gjort en likviditetsbudget?
- Har du kommenterat dina beräkningar i text?
- Hur stort är företagets kapitalbehov och hur sker finansieringen?

Resultatbudget = Uppställning av bruttobelopp för intäkter och utgifter under en viss period.

Balansbudget = En finansiell uppställning av företagets tillgångar och skulder vid en given tidpunkt.

Likviditetsbudget = En uppställning över företagets betalningsförmåga på kort

## Affärssystem & organisation

- Har du beskrivit företagets affärssystem?
- Har du beskrivit och motiverat vilka aktiviteter som ligger inom företaget och vilka aktiviteter ni köper in?
- Har du beskrivit möjliga samarbetspartners?
- Hur har ni tänkt att bygga upp företaget för framtiden?

Affärssystem = Beskrivning av de enskilda verksamheterna inom ett företag och hur de är beroende av varandra.

Affärssystemet visar vilka verksamheter som måste finnas för att en vara ska kunna framställas och en tjänst tillhandahållas.

Tips affärssystem & organisation: Använd gärna illustrationer för att tydliggöra affärssystemet.

## Genomförandeplan

- Har du beskrivit vilka nyckelaktiviteter företaget kommer att styras mot?
- Har du gjort en genomförandeplan med kostnads- och tidsaspekt?
- Har du analyserat vilka aktiviteter som är beroende av varandra och vad som utgör "kritisk linje" i verksamheten?

Kritisk linje = En rad aktiviteter i verksamheten där en försening oundvikligen bromsar hela projektet.

Tips genomförandeplan: Använd gärna illustrationer för att tydliggöra genomförandeplanen. Ett tidsschema, även kallat gantt-schema är ett mycket överskådligt sätt att presentera en genomförandeplan.

## Lönsamhet & finansiering

- Har du gjort en analys av kostnader? (exempelvis över 3 år)
- Har du gjort en resultatbudget?
- Har du gjort en balansbudget?
- Har du gjort en likviditetsbudget?
- Har du kommenterat dina beräkningar i text?
- Hur stort är företagets kapitalbehov och hur sker finansieringen?
- Vilket är ditt erbjudande till investerare och vilken avkastning kan investeraren räkna med?
- Har du beskrivit ett worst case scenario (sämsta fallet)?

Resultatbudget = Uppställning av bruttobelopp för intäkter och utgifter under en viss period.

Balansbudget = En finansiell uppställning av företagets tillgångar och skulder vid en given tidpunkt.

Likviditetsbudget = En uppställning över företagets betalningsförmåga på kort sikt, t.ex. genom att tillräcklig mängd kontanta medel finns tillgängliga.

Worst case scenario = Antagande av affärsscenario med genomgående negativa händelser och förlopp.

## Risker

- Har du beskrivit vilka risker som hotar ditt företags framgångar?
- Har du beskrivit hur du hanterar dessa risker och minimerar deras negativa inverkan?

Tips risker:  
Gör en SWOT-analys. Var noga med att indikera lösningar på de risker du lyfter fram. Lyft fram de risker som finns och "sopa inget under mattan".