

Første skridt henimod en FORRETNINGSPLAN

Kære Iværksætter

Her er et skema, som kan hjælpe dig på vej med første skridt til en forretningsplan for din nye virksomhed. Hvert punkt er vigtigt at overveje for at komme godt i rul med din virksomhed - både med hensyn til virksomhedsidéens soliditet og i forhold til at søge eventuel finansiering.

1. Dine oplysninger (alt skal udfyldes)

- Dit navn:
- Projektets navn:
- Adresse:
- Postnr./by:
- E-mail:
- Telefon:
- Website:
- CVR. nr.: (hvis relevant)
- Selskabsform (hvis relevant)

2. Hvilken type virksomhed vil du starte?

- Beskriv overordnet og kort din virksomhedsidé og hvorfor det er en god idé.
- Hvilken branche ser du dig selv som en del af?

3. Hvilken udfordring er dit produkt svaret på?

- Beskriv kort hvilken berettigelse, som din virksomhed vil have.
- Hvilke kundebehov imødekommer din virksomhed?
- Hvilke udfordringer løser din virksomhed for kunderne.

4. Definer din målgruppe

- Beskriv kort hvem din målgruppe er og hvor de befinder sig.
- Er din målgruppe lokal, regional, national eller international?

5. Vurdér efterspørgslen

- Vurdér efterspørgslen efter din virksomheds produkt og overvej hvor mange potentielle kunder, der realistisk findes?
- Hvor stort er markedet?
- Hvor mange kunder skal du have for at leve af virksomheden?

6. Hvad er din virksomheds konkurrencefordel?

- Hvad karakteriserer det marked, som du går ind på?
- Hvem vil være dine største konkurrenter, tror du?
- Hvad gør dine konkurrenter godt og skidt?
- Hvordan vil du skille dig ud fra dine konkurrenter?

7. Særlige forhold, der giver DIG, som iværksætter, en fordel?

- Har du personligt særlige fordele eller evner for at drive en sund virksomhed på dit område? Det kunne være brancheerfaring, specielle relationer, netværk, særlige talenter eller andet.
- Eller har du en ny forretningsmodel, patenterbart produkt eller andet, der giver dig en særlig fordel med at sælge og udvikle din løsning?

8. Hvad er dine salgskanaler?

- Hvilke salgskanaler vil du benytte dig af?
- Hvad er din salgsstrategi?
- Hvad er dine stærkeste salgsargumenter?

9. Hvordan skal kunderne opdage dig?

- Hvor og hvordan vil du markedsføre dig?
- Hvilken kernefortælling, vil du fortælle om din virksomhed?

10. Hvordan ser økonomien i forretningsmodellen ud?

- Hvad er dine etableringsomkostninger?
- Hvad vil det koste det at udvikle og lancere din virksomhed?
- Hvad vil dit driftsbudget være?
- Hvilken indtjening vil du kunne forvente i opstarts-facen?
- Hvilken indtjening vil du kunne forvente på sigt?

11. Hvad er næste step & hvordan kan Næstved Erhverv hjælpe med det?

- Beskriv næste mål i din proces for at realisere dit projekt og skriv 3 spørgsmål henvendt til Næstved Erhverv, som du vil have hjælp til for at nå dit næste step. Eksempel på næste step: Møde med banken for at låne etableringskapital. Eksempel på spørgsmål.
