

Forretningsplan for

Dato/stad

INNHALD

- 1. Forretningsidé**
- 2. Personopplysningar**
- 3. Produkt/teneste og produksjon**
- 4. Marknad**
- 5. Marknads- og salsaktivitetar**
- 6. Økonomi**

1. Forretningsidé

Kva er forretningsideen din?

Skildre med få ord kva verksemda skal drive med.

Kva er verksemda sitt produkt/teneste og kva behov i marknaden skal dekkast.

Kva er verksemda sin unike styrke i konkurransen om kundane?

Forsøk å trekke fram spesielle eigenskaper hjå deg sjølv og ditt produkt/teneste.

2. Personopplysningar

Personen bak forretningsplanen

Namn		Personnr.	
Bustadadresse		Privat telefon	
Postnr.		Mobiltelefon	
Poststad		E-postadresse	
Noverende stilling			
Utdanning			
Yrkeserfaring			
Har du arbeidserfaring eller utdanning som har spesiell betydning for etableringa, evt. Kva?			
Kva for personlege eigenskapar har du som gjer deg spesielt eigna til å etablere og drive eigen bedrift ?			
Referansar			
Har du delteke på nokon form for etableraropplæring, evt. Kva slag?			

Namn på evt. Rådgjevar/ konsulent	
--	--

Skildre kort kvifor du ønskjer å etablere di eiga verksemd, og kva ambisjonar du har.

Skildre ditt personlege nettverk som kan hjelpe deg i samband med etableringa.			
Namn	Telefonnr.	Stilling	Rolle/bidrag i prosjektet

3. Produkt/teneste

Skildre produkt og/eller teneste. Kva for spesielle eigenskaper og/eller moglegheiter har produktet ditt? Kva for hindringar fins ?

Skildre korleis produksjonen av produktet/tenesta skal føregå fram til det er leveringsklart.

Skildre kva for underleveransar av varer/tenester du trenger, og korleis du skal sikre desse.

4. Marknad

Skildre marknaden så konkret som mogleg. Kven er kundane dine, geografisk plassering? Korleis vurderer du utviklinga i denne marknaden? Har du føreteke nokon marknadsundersøking? Dersom du har gjennomført marknadsundersøking, legg ved skildring av resultata.

Skildre kundane nærmare. Kva kundegrupper skal du selje til?

Nærmare om marknaden.

Geografisk område produkta/tenestene skal tilbydast i.

Kor stor er marknaden, målt omtrentleg i kroner og tal kundar?

Korleis trur du marknaden vil utvikle seg framover?

Kven er dei største konkurrentane ? Kva styrkar og svakheiter har dei? Korleis vert dei oppfatta i marknaden?

5. Marknadsføringstiltak - Marknadsplan

En føresetnad for å komme i gang med verksemda, er at dine produkt/tenester blir kjent hjå kundane. Utarbeid en plan for korleis du skal marknadsføre verksemda.

Marknadsaktivitet	Mål med aktiviteten	Tidsperiode	Kostnad (kroner)
Sum marknadsføringskostnader			

6. Økonomi

6.1 Produktkalkyle

Gode kalkylar på kvart enkelt produkt som skal produserast og seljast er viktig for å sjå kva produkt du tenar pengar på og kor mykje du tenar. Kalkylen vert mellom anna nytta til å setje pris og til budsjettering.

Produktkalkyle	Kroner

6.2 Salsbudsjett

Salsbudsjettet skal vise kor mykje du har som mål å selje av produktet/tenesta.

Produkt/ teneste	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Des	Sum
Sum													

6.3 Driftsbudsjett

Driftsbudsjettet er ein oversikt over verksemda sine samla inntekter og kostnader.

	3 første år i hele 1 000 kroner		
	1 år	2 år	3 år
Salsinntekter			
Andre inntekter			
SUM INNTEKTER			
<i>Variable kostnader:</i>			
Råvarer, komponentar			
Lønn til tilsette, inkludert sosiale kostnader			
Andre variable kostnader			
SUM VARIABLE KOSTNADER			
DEKNINGSBIDRAG (DB) (sum inntekter – sum variable kostnader)			
<i>Faste kostnader:</i>			
Faste lønnskostnader inkl. sosiale kostnader			
Husleige			
Straum			
Telefon/porto			
Marknadsføring			
Reiser			
Forsikring			
Rekneskapsføring			
Avskrivningar			
Andre faste kostnader			
SUM FASTE KOSTNADER			
DRIFTSRESULTAT (dekningsbidrag – faste kostnader)			
Finanskostnader/finansinntekter (NB! ikkje avdrag)			
RESULTAT (overskot eller underskot)			