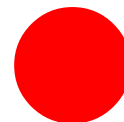


# Affärsplan

för mitt företag



## **1 Mitt företag**

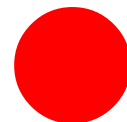
Namn på ditt företag

Adressuppgifter

Organisationsform (och ägarförhållanden om ni är fler som äger företaget)

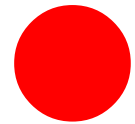
Kompetens som företaget besitter

Presentations av och rollfördelning på anställda om du har det.



## 2 Omvärld

Beskriv den omvärld ditt företag befinner sig i



### 3 Affärsidé

Skriv ner din affärsidé genom att svara på frågorna:

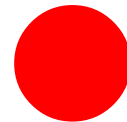
- Vad ska jag sälja för varor/tjänster?
- Vem/vilka ska jag sälja till, var finns de (geografiskt)?
- Hur ska detta gå till – hur når jag dem? Vilka resurser behöver jag?
- Varför ska de köpa av just mitt företag?
- Hur ska jag göra för att skilja min vara/tjänst från konkurrenterna?

Exempel :

**LJKs affärsidé är att leverera smarta och effektiva kommunikationslösningar och utbildningsprocesser för långsiktig framgång åt företag, myndigheter och organisationer.**

Verksamheten står på tre ben; **Utbildning, Strategi och Coachning** och erbjuder:

- kurser och utbildningar, både färdiga paket och lösningar som skapas utifrån ert behov
- strategiskt stöd inom varumärkesbyggande, kommunikation, information och marknadsföring
- coachning och mentorskap för individer och grupper

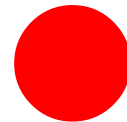


## **4 USP (Unique Selling Point)**

Beskriv vad som gör dig unik, varför kunder ska välja just dig och inte dina konkurrenter.

## **5 Vision**

Skriv din vision för företaget

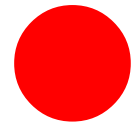


## 6 Mission

Skriv din mission för företaget om du har ngn. Vision handlar om patos och känsla. Leta i dig själv, vad brinner du för med ditt företag, men krysta inte fram den.

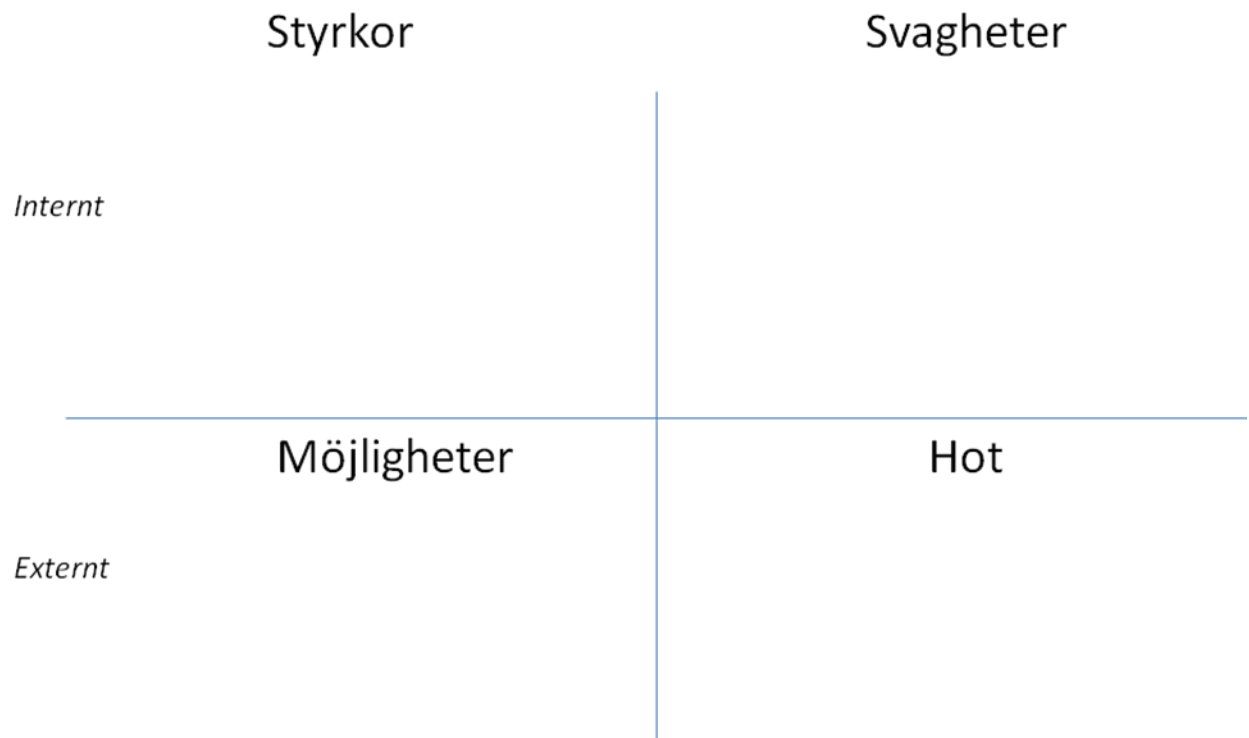
## 7 Värderingar

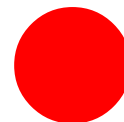
Här skriver du dina värderingar som beskriver dig och som framtida rekryteringar ska dela.



## 8 Swot

Beskriv ditt företags interna styrkor och svagheter och dess externa hot och möjligheter

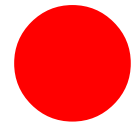




## 9 Nätverk

Beskriv ditt nätverk och formulera även mål för de kommande åren.



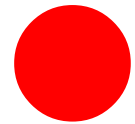


## **10 Marknad - generellt**

Beskriv hur din marknad ser ut generellt.

## **11 Marknad - specifikt**

Beskriv vilka höglojala, lojala och icke lojala kunder du har mer specifikt.



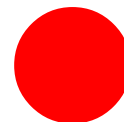
## **12 Produkter/Tjänster**

Beskriv vad du säljer. Produkter eller tjänster? Vilka behov fyller dina tjänster eller produkter.

## **13 Prissättning**

Förklara dina priser och dina kostnader samt dina marginaler.

Förklara enkelt hur mycket du tjänar per produkt/tjänst och hur du tänker dig att utvecklingen ser ut.

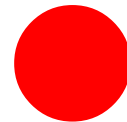


## 14 Konkurrens

Beskriv dina konkurrenter. Vad skiljer dig från dem?

## 15 Mål

Beskriv dina mål med företaget. Hur ska du nå dem? När stämmer du av? Behöver du sätta delmål?



## **16 Marknadsföringsplan**

Beskriv dina kunder. Vilka är de?

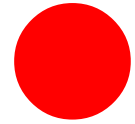
Beskriv dina kunders behov.

Beskriv hur du ska nå dina kunder? Vilka kanaler passar bäst till vilken kundgrupp?

Vilket budskap ska du använda till respektive kundgrupp?

När passar det i tid att ta kontakt med dem?

Beskriv även hur du ska följa upp ditt arbete.



## 17 Strategi

Här skriver du HUR du ska gå tillväga för att få ditt företag att växa. Beskriv vilka insatser du ska genomföra under 2014 och vad det får för konsekvenser.

Exempel

Jag ska fokusera på att.....

a)

b)

c)

Det kommer att innebära att.....

a)

b)

c)

## 18 Ekonomi

Beskriv de ekonomiska delar som du har eller behöver ha.

> Kapitalbehov

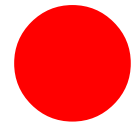
> Finansiering

> Försäljningsbudget

> Resultatbudget

> Likviditetsbudget

Excel mall finns på ALMI ([www.almi.se](http://www.almi.se)) för detta.



## 19 Tidplan

Beskriv vad du ska göra och när i tid. Glöm inte att även ange när och vad du ska följa upp.

Januari

Februari

Mars

April

Maj

Juni

Juli

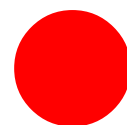
Augusti

September

Oktober

November

December



## 20 Anteckningar