

skabelon til din

Forretningsplan

Jo mere du tager højde for i din forretningsplan, des større chance har dit firma for at klare sig, hvis der opstår problemer. Det ved banken, det ved investorerne, og det samme gør alle de andre, som du kan blive afhængig af i opstarten af dit firma. Derfor bør du lave en forretningsplan, der kommer rundt om alle emnerne herunder.

Du kan bruge denne skabelon som forretningsplan ved at skrive direkte i dokumentet og gemme det på din egen computer. Inden du giver forretningsplanen videre til andre, skal du dog huske at fjerne alt tekst, der står med grønt.

Hvis du har brug for inspiration, kan du se et eksempel på en udfyldt forretningsplan [her](#).

Baggrund

Personen/personerne bag:

Navn:

Adresse:

Cpr-nr.:

Tlf.:

E-mail:

Web:

Navn:

Adresse:

Cpr-nr.:

Tlf.:

E-mail:

Web:

Navn:

Adresse:

Cpr-nr.:

Tlf.:

E-mail:

Web:

Idé: Giv en kort beskrivelse af ideen.

Kompetencer og ressourcer: Kompetencer og ressourcer for personerne bag ideen. Beskriv kort din/jeres uddannelse, nuværende arbejde, tidligere erfaringer og andre forudsætninger for at kunne gennemføre ideen.

Samarbejdspartnere: Introducer kort samarbejdspartnerne og deres tilknytning til projektet.

Hvis du mangler inspiration til, hvad du skal skrive om dig selv og dine eventuelle partnere, kan du læse mere - eller eventuelt teste dig selv - [her](#).

Produktet

Om produktet/ydelsen: Hvilket produkt/hvilken ydelse drejer det sig om? Hvilket behov dækker det hos kunderne? Hvad kommer det til at koste? Hvordan ser det ud med konkurrencen? Hvad er udsigten for produktets/ydelsens liv på markedet? Og hvordan vil en eventuel produktions-gang komme til at forløbe?

Patent: Skal der tages patent? Er det gjort? Og hvornår vil du/I i så fald gøre det? Du kan godt slette dette punkt, hvis patent ikke er aktuelt for din forretning.

Regler: Hvilke regler skal overholdes for at sælge produktet/ydelsen? Skal der fx indhentes tilladelser eller bevillinger? Er dette gjort? Hvis ikke, hvornår planlægger du/I så at gøre det?

Markedet

Markedet nu: Hvor stort er markedet? Hvordan fordeler det sig geografisk? Er der en særlig fordeling, fx med henblik på køn, alder eller uddannelse hos kunderne?

Markedet om 3 år: Hvordan ser markedet ud om tre år? Vil det vokse eller skrumpes? Er der noget, der kan fremdrive eller hindre markedets vækst?

Kunder: Hvilke(n) kundetype(r) forestiller du dig skal købe produktet/ydelsen? Brug eventuelt en eller flere konkrete personer som eksempel.

Konkurrenter: Giv en kort beskrivelse af eventuelle specifikke konkurrenter. Alternativt kan du beskrive de(n) vigtigste type konkurrent. Hvad er konkurrenternes styrker og svagheder?

Markedsføring: Hvordan vil du/I markedsføre produktet? Hvor meget kommer det til at koste?

Salgs mål: Hvad er det realistiske antal kunder? Hvor meget kan du tjene? Argumenter for det!

Branche: Hvordan er forholdene i branchen? Er der fordele eller ulemper? Hvordan ser mulighederne ud? Og er der nogen særlige trends?

Leverandører: Hvilke leverandører vil du/I bruge? Hvorfor - hvad er dine/jeres kriterier? Har du/I allerede aftaler med dem?

Både produktet og markedet kan være en ordentlig mundfuld at beskrive. Hvis du mangler inspiration, kan du klikke dig gennem [denne lille guide](#).

Organisering

Selskabsform: Hvilken selskabsform skal firmaet have? Og hvorfor? Hent eventuelt hjælp i [denne guide](#).

Ejerforhold: Navne og angivelse af hvor stor en andel af virksomheden, de enkelte ejere har.

Beliggenhed: Adresse på firmaet.

Bemanding: Hvem varetager hvilke opgaver? Er der ansatte ud over firmaets ejere? Og hvad skal disse ansatte i så fald lave?

Økonomi

Budgetter: Din forretningsplan skal også indeholde budgetter, enten direkte i planen eller som vedlagte bilag. Du kan finde eksempler på både etablerings-, drifts- og likviditetsbudget i værktøjsskassen på [denne side](#).

Finansiering: Hvor eller hvem får du/I pengene fra? Læs eventuelt mere om dine penge [her](#).

Styrker, svagheder og fremtiden

Styrker: Hvad er de særlige styrker ved denne virksomhed/idé - i forhold til de eventuelle andre, der måtte findes?

Udfordringer: Hvilke udfordringer er der for virksomheden/ideen?

Udvikling: Hvordan skal virksomheden udvikle sig? Nævn bl.a. tre delmål for udviklingen.

Risici: Hvad kan være årsagen, hvis virksomheden ikke lykkes? Hvor stor er sandsynligheden for, at det sker? Hvad kan du/I gøre for at undgå det? Har du/I forsikret jer mod eventuelle risici?

Handlingsplan: Hvilke aktiviteter skal udføres for at gøre firmaet til virkelighed? Hvornår? Hvem står for hvad?