

UTFORMA EN AFFÄRSPLAN

Vi går igenom med deltagarna följande ämnesområden och tydliggör vad gäller just för deras blivande företag.

Affärsplanen är ett instrument som användas deltagaren själv, hel eller delar av den. för marknadsföring gentemot olika leverantörer såsom bank, leverantörer, samarbetspartners, söka EU stöd, Arbetsförmedlingen (ansökan om starta eget bidrag etc.

Deltagarna är som mest kreativa innan start och då gäller att få ner alla idéer och tankar på pränt. När företaget är igång fokuserar företagaren, oftast, på den dagliga verksamheten.

AFFÄRSIDÉN: ➤ Vad är det jag skall tjäna pengar på?

➤ Plussidor (Varför min produkt/tjänst från min och en kunds synvinkel)



MARKNAD: ➤ Min marknad → Segment → Nisch

→ Eventuell obearbetad marknad

➤ Konkurrenter → Plus och minus sidor



MÅLGRUPPER: ➤ Vem bestämmer inom min målgrupp ? (vem har plånboken)

➤ Hur köper dom ?



FÖRSÄLJNING: ➤ Hur skall jag sälja?

➤ Marknadsplan (aktiviteter/kostnader/när i tiden)



MARKNADSFÖRING & TIDPLAN: → Hur skall jag nå mina kunder?

VISIONER OCH MÅL: → Det korta och långa perspektivet



MÄTNING: → Hur skall jag mäta vad kunderna tycker ? (sortiment/service/lojalitet)

EKONOMISK PLANERING: ➤ Kapitalbehov (investerings-/rörelsekrediter)

➤ Resultatbudget och Likviditetsbudget



ADMINISTRATIV PLANERING: → Checklistan



SWEDISH BUSINESS CREATORS AB

företagsutveckling • personlig utveckling • företagsekonomi

info@businesscreators.eu • www.businesscreators.eu • tel: +46 (0) 70 749 07 39