AFFÄRSPLAN

Mer information om att grunda ett företag:
https://www.keuke.fi/foretagsradgivning/starta-ett-nytt-foretag/

**Företagets (arbets)namn:**

**BAKGRUNDSINFORMATION**

**Grundläggande uppgifter om företaget och kontaktuppgifter**

**Bransch:**

**Företagets (planerade) namn:**

**Företagsform:**

**Adress:**

**Postnummer:**

**Postanstalt:**

**Företaget grundat (år):**

**Antal anställda:**

**Internetadress:**

**FO-nummer:**

**Företagets ägare och deras ägarandelar i procent:**

1. AFFÄRSIDÉ

***Beskriv din affärsidé kort. Tänk dig att du för första gången berättar för en utomstående om företaget du ska grunda. Vad säljer företaget, vem är kund och hur går försäljningen till? Om ditt företag har separata lokaler, var finns de? En kärnfull, lättläst och exakt beskrivning.***

2. EGEN KOMPETENS

***Företagande är att tro på sin kompetens. Hurdan utbildnings- och arbetsbakgrund eller liknande har du som är till hjälp för dig när du blir företagare? Om kompetensen bygger på fritidsintressen eller annat kunnande, skriv med egna ord varför du behärskar företagande inom denna bransch. Har du tidigare erfarenhet av företagande eller har du avlagt företagarutbildning?***

3. SWOT-ANALYS

***I SWOT-analysen kan du granska framgångsfaktorer och risker i din företagsverksamhet.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Företagarens styrkor*** **- Hurdan kompetens har du?**
* **- Vad är du bra på?**
* -
* -
* -
* -
 | **Företagarens svagheter*** **Saknar du några färdigheter som är viktiga för företagandet?**
* **Hur kan du komensera för svagheterna?**
* **Tillstånd, språkkunskaper, något annat**
*
*
 |
| **Marknadsmöjligheter*** **Hur håller marknaden på att förändras, vilket problem löser ditt nya företag?**
* **Varför skulle kunderna vara beredda att köpa tjänster just av dig?**
*
*
*
 | **Hot på marknaden*** **Varför skulle företaget inte vara framgångsrikt?**
* **Hurdana överraskande saker kan göra att det här inte fungerar?**
*
*
*
*
 |

4. PRODUKTER OCH TJÄNSTER

***Beskriv allmänt hurdana produkter och/eller tjänster du erbjuder.***

**Produkter och/eller tjänster**

***Ange dina huvudsakliga produkter och/eller tjänster samt deras pris (timpris, entreprenadpris osv.); beskriv nyttan av dem för dina kunder och om du har någon särskild konkurrensfördel i förhållande till andra aktörer inom branschen. Konkurrensfördelar kan vara till exempel aktuell utbildning, yrkesskicklighet, språkkunskaper, prissättning, produktens nyhetsvärde eller en viss egenskap osv.***

|  |
| --- |
| **Produkt/tjänst 1:** |
| **Produktens/tjänstens nytta för kunden:** |
| **Konkurrensfördel:** |

|  |
| --- |
| **Produkt/tjänst 2:** |
| **Produktens/tjänstens nytta för kunden:** |
| **Konkurrensfördel:** |

|  |
| --- |
| **Produkt/tjänst 3:** |
| **Produktens/tjänstens nytta för kunden:** |
| **Konkurrensfördel:** |

|  |
| --- |
| **Produkt/tjänst 4:** |
| **Produktens/tjänstens nytta för kunden:** |
| **Konkurrensfördel:** |

5. FÖR VEM OCH VARFÖR?

***Vem är kunden? Är det en tjänst för konsumenter (B2C) eller företag (B2B)? Hur når du kunderna och hurdan är idealkunden?***

|  |
| --- |
| **Kunder** |
| **Kundernas motiv till köp** |
| **Kundernas kriterier för köp** |
| **Kundrisker** |

6. HUR SKA JAG GÅ TILL VÄGA?

**Försäljning och marknadsföring**

|  |
| --- |
| ***Definition av kundens behov. Hur går försäljningen till i praktiken? Hur når jag mina kunder/målgrupper? Marknadsundersökning innan verksamheten inleds? Vilka kanaler/verktyg för marknadsföring har du tänkt använda? Hur sköts marknadsföringen? Vem gör hemsidorna och marknadsföringsmaterialet i det inledande skedet, tänker du använda marknadsföring på sociala medier och vad är ditt företags image/varumärke?*** |
| **Produktion och logistik. *Om det är frågan om försäljning av varor, varifrån kommer de, hur sköts logistiken osv.?*** |

**Distributionsnät**

|  |
| --- |
| **Inträde på marknaden och distributionsnät** |
| **Målmarknad och målgrupp** |

7. OMVÄRLD

***Sektor***

|  |
| --- |
| **Konkurrenter. *Vilka är konkurrenterna?*** |
| **Konkurrensläge. *Den viktigaste frågan är hur du ska skilja dig från andra aktörer i samma bransch?*** |
| **Andra externa aktörer och samarbetspartner som är viktiga för företaget (t.ex. underleverantörer)** |
| **Risker i omvärlden. *Syns det sådana förändringar i omvärlden eller i megatrender som kan förändra köpbeteendet?*** |

8. VISION

|  |
| --- |
| **En långsiktig vision för företaget. *Hur ser du företagets situation t.ex. inom 3–5 år?*** |
| **Beskriv framtidsutsikterna i din bransch (till exempel teknik, konkurrens) och utvecklingens riktning. *Har ditt företag kanske planer på internationalisering i framtiden?*** |

9. ANNAT ATT OBSERVERA

|  |
| --- |
| **Tillstånd och anmälningar** |
| **Försäkringar och avtal** |
| **Immateriella rättigheter** |
| **Företagarens stödnätverk. *Finns det i din närmaste krets mentorer, bekanta företagare osv., som vid behov kan hjälpa dig?*** |

10. MITT FÖRETAG

***Vilket slags företag ska du grunda? Vad heter det och varifrån kommer namnet? Har du funderat på företagsformen? Hurdan domän ska du reservera för din hemsida? Behöver du lokaler eller har du redan hittat dem? Behöver du personal? Har du kartlagt försäkringar och bokföringsbyråer?***

***Här kan du fundera och sätta ord på finansieringsbehovet i företagets inledningsskede, vilken utrustning som behövs i verksamheten har du kanske redo/äger du själv och vilka är de viktigaste investeringsbehoven för att starta verksamheten. Din bedömning av hur länge det tar att uppnå lönsam affärsverksamhet.***