**Enkel forretningsplan (v2021)**

****

 Denne enkle forretningsplanen kan være en sjekkliste over hva du bør tenke gjennom for at ditt firma
skal lykkes kommersielt. Dokumentet vil også bevisstgjøre deg på hvordan du kommuniserer de
ulike aspektene ved forretningsprosjektet ift interessenter som etablererveiledere, investorer o.l.

**O. Sammendrag** Dette punktet tas helt til slutt. Oppsummerer hovedpunkt fra resten av forretningsplanen.

**1. Forretningsidé, visjoner og målsetning** 1**.** Gi enkort beskrivelse av din forretningsidé
 (Beskriv i 1-2 setninger hva ditt firma skal holde på med? .Eks. "Vi skal starte Jessheims første økologiske
 bakeri " , "Vi skal etablere en nasjonal kjede av.." "Vi skal som de første i Norge starte med produksjon av..etc.)

2. Beskriv kort behov og hvordan ditt produkt/tjeneste skiller seg fra alternative løsninger i markedet?

 A. Hva er de tre viktigste behovene (problem) produktet/tjenesten din dekker (løser) hos dine kjernekunder?
 (eks. "billigere løsning", "finnes ikke alternativer innenfor dette markedsområdet", "god service" etc.)
 B. Hva er det unike med din løsning og hvorfor vil kundene kjøpe fra deg heller enn å velge alternative

 leverandører i markedet?

3.Visjon (Kan for eks. være beskrivelse av "hvor er du om 5 år? Hva driver deg?)

4.Målsetninger (Vær konkret. Kan knyttes til driftsresultat/salgsmål/antall kunder, oppstartstid etc.?

**2. Organisasjon og ledelse**

1. Hvem er gründerne bak selskapet – beskriv kvalifikasjoner (teoretiske og praktiske)
2. Organisasjon? Selskapfsform? Ledelse/ansatte (roller og jobbeskrivelser)
 (Hvis flere eier - Beskriv gjerne hva som er gjort/må gjøres mtp kontrakter partnere i mellom)
3. Annet partnere/nettverk som bidrar som kan styrke satsingen (Investorer? Andre?)?

**3. Produkt/tjeneste/forretningskonsept**

1. Hva er navnet på firmaet? (OBS! Dette er din identitet. Viktig å tenke gjennom før stiftelse av firma)
2. Logo/design? Er internettdomene sikret? Noen andre merkevarebetraktninger,f.eks. beskyttelse av idé?
3. Beskriv hvilke tjenester/produkter skal du tilby? (List opp – gjerne etter grad av markedspotensiale)

**4. Markedet og konkurransesituasjonen**

1. Beskriv markedet du skal gå inn i (kundetyper, geografisk nedslagsfelt)
2. Hva er markedsstørrelsen? (hvis vanskelig å finne ut, forsøk gjerne å lage et estimat)
3. Hva er markedstrendene du skal utnytte? (...som gjør at din bedrift er "liv laga")
4. Kundene dine - hvem er de? (Hvem er dine viktigste kunder? Hvis flere kundegrupper, beskriv de!)
5. Beskriv dine viktigste konkurrenter (navn, kort om hva de tilbyr og styrker vis-a-vis ditt firma)

**5. Handlingsplan - Markedsføring og salg** Beskriv kort strategier og aktiviteter for de 4 P´ene (produkt, pris, plassering og påvirkning) og salg

a) Produkt/tjenester - Hva er klart og hva må gjøres før endelig lansering?

b) Pris - Hva er prisene dine? Er dine priser konkurransedyktig??

c) Plassering/distribusjon (salgskanal)
 Hva er hovedalternativene du kan velge mellom? (eksempel: 1. Kun nettbutikk 2. Nettbutikk og fysisk butikk)
 Hvilken distribusjon/salgskanal(er) velger du? Hvis du selger tjeneste til kunde er dette punktet ikke så relevant.

d) Påvirkning/reklame -
 1. Hvordan skal du gjøre ditt firma/produkter kjent i markedet (merkevarebygging)?
 2. Aktiviteter og kanaler for kjøpsutløsende aktiviteter?

e) Salg - Hvordan legge opp salget? (Egne selgere eller bruke eksternt salgsapparat? Salgstrening?
 Beskriv salgsstrategi. Vurdér bruk av salgsmaler (plan for salg, inkl. salgsargumenter og innvendinger)

**6. Økonomi - Etableringsbudsjett, driftsbudsjett,salgsbudsjett,finansieringsplan**

**7. Vedlegg (kontrakter, salgsavtaler, salgsmal/innvendingsskjema mv.)**