#

**AFFÄRSPLAN**

**FÖRETAGETS NAMN**

**Datum**

1.
2.

# FT2 AFFÄRSPLAN FÖR EN BEGYNNANDE FÖRETAGARE

Denna arbetsbok är avsedd för personer som planerar att grunda ett företag som har högst 2 ägare och få arbetstagare. Avsikten med den är att den systematiskt hjälper med att planera verksamheten i ett kommande företag. I Företagstolken behandlas sakerna först på en teoretisk nivå, varefter man fyller i arbetsboken. I arbetsboken hänvisar man till ifrågavarande teoripunkt, som underlättar användningen av arbetsboken. I arbetsboken finns kanske sådana frågor, som inte ar aktuella i ditt företag och behöver således inget svar.

* spara först den här arbetsboken på din dator
* mellan punkten i arbetsboken finns gråa fälten, med vilka sidans utsikt kan förändras

### Med hjälp av planen för affärsverksamheten

* bedömer man företagarens personliga företagarförutsättningar
* definierar man företagsverksamhetens målsättningar och metoder
* beskriver man verksamhetsmiljön
* kartlägger man riskerna och funderar på sätt att undvika dem
* bedömer man finansierings-, personal- m.fl. resursbehov

## Affärsplanens innehåll är följande:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **Utfört** |
| **1.** | **Affärsidé** |  | ***[ ]***  |
| **2.** | **Marknadsförings- och försäljningsplan** |  | ***[ ]***  |
| **3.** | **Produktions- och försäljningsanordningarna**  |  | ***[ ]***  |
| **4.** | **Personalplan** |  | ***[ ]***  |
| **5.** | **Ekonomiska kalkyler och finansiering** |  | ***[ ]***  |
| **6.** | **Bedömning av risker** |  | ***[ ]***  |
| **7.** | **Primära målsättningar**  |  | ***[ ]***  |
| **8.** | **Personbeskrivningar av företagarna och målsättningarna som företagare**  |  | ***[ ]***  |
|  |  |  |  |

## 1. BASUPPGIFTER OM FÖRETAGET OCH FÖRETAGARE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Företagets namn      | Y-signum      | Datum för grundandet      |
| Adress      | Postnummer     | Postanstalt      |
| Kontaktpersonens namn      | Telefon och e-postadress   |

## FÖRETAGARE Företagarens namn

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Arbetsuppgifter      | Födelsedatum      | Andel av företaget eller penninginsats      |
| Företagarens gatuadress      | Postnummer     | Postanstalt      |

### Skolning och kurser

| **Lärdomsgrad, kursens tema etc.** | **Skolningstid** | **Läroanstalt**  |
| --- | --- | --- |
| Den senaste först |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |

### Arbetserfarenhet

| **Uppgift** | **Tjänstgöringstid** | **Arbetsgivarens namn** |
| --- | --- | --- |
| Den senaste först |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |

### Bedöm tillräckligheten i din skolning och yrkesskicklighet med tanke på företagsverksamheten. Inom vilka delområden behöver du utvecklas och hur har du för avsikt att skaffa dig den?

### Dina personliga målsättningar som företagare

Hurudana mentala och ekonomiska målsättningar uppställer du för dig själv och vad förutsätter du av en eventuell bolagskompanjon?

### Utgångsläge: Vad är det som får dig att bli företagare just nu? Vilka är de personliga egenskaper som gör att du tror att du kommer att vara framgångsrik som företagare?

## FÖRETAGARE Företagarens namn

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Arbetsuppgifter      | Födelsedatum      | Andel av företaget eller penninginsats      |
| Företagarens gatuadress      | Postnummer     | Postanstalt      |

### Skolning och kurser

| **Lärdomsgrad, kursens tema etc.** | **Skolningstid** | **Läroanstalt**  |
| --- | --- | --- |
| Den senaste först |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |

### Arbetserfarenhet

| **Uppgift** | **Tjänstgöringstid** | **Arbetsgivarens namn** |
| --- | --- | --- |
| Den senaste först |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |

### Bedöm tillräckligheten i din skolning och yrkesskicklighet med tanke på företagsverksamheten. Inom vilka delområden behöver du utvecklas och hur har du för avsikt att skaffa dig den?

### Dina personliga målsättningar som företagare

Hurudana mentala och ekonomiska målsättningar uppställer du för dig själv och vad förutsätter du av en eventuell bolagskompanjon?

### Utgångsläge: Vad är det som får dig att bli företagare just nu? Vilka är de personliga egenskaper som gör att du tror att du kommer att vara framgångsrik som företagare?

# 2. AFFÄRSIDÉ Läs Företagstolken punkt 1.2 och 1.3

### Det planerade företagets bransch, produkt eller tjänst. Vad försäljer du?

### Det planerade företagets kunder och marknadsområde. Vilka är dina kunder?

### Redogör för ditt förfaringssätt. Hur skiljer det sig från dina konkurreter?

# 3*.* MARKNADSFÖRINGS- OCH FÖRSÄLJNINGSPLAN1.3

## Företagets beräknade antal kunder och marknadsområde?

## Efterfråge- och utbudssituation för tjänsten/produkten nu och i framtiden inom ditt marknadsområde?

1.

**Klarlägg i det följande din kundkrets**

|  | **Den viktigaste kunden eller kundgruppen** | **Den näst viktigaste** | **Övriga kunder** | **Uppskattad omsättning totalt/****1. året** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Viktigaste:Produkt/ tjänst: |       |      |       |       |
| Näst viktigaste: Produkt/ tjänst: |       |       |       |       |
| Övriga:Produkt/ tjänst: |       |       |       |       |
| **Upppskattad omsättning totalt /****1. året**  |       |       |       |       |

### Hur arrangerar du försäljningsarbetet? Om du sköter försäljningen själv, hur uppskattar du att du klarar av uppgiften (tidsanvändning)?

### Nämna 3 konkurrenter eller konkurrerante produkter/tjänster. Hur skiljer din produkt/tjänst sig från sina konkurrenter?

### Bedöm dina överlägsenhetsfaktorer på basen av tidigare nämnda konkurrenter. Vilka är de egenskaper hos dina produkter/din service, som beaktande kundanalysen ger dig möjligheter att lyckas. Varje företag bör ha någon överlägsenhetsfaktor!

| **Egenskap/överlägsenhetsfaktor** | **Nyttan för kunden** |
| --- | --- |
|       |       |
|      |       |
|       |       |
|       |      |
|       |       |

## Vem är din första kund?

### Vilka av följande marknadsföringsredskap och -åtgärder har du för avsikt att förverkliga och när?

[ ]  logo dvs. varumärke

***[ ]*** visitkort

[ ]  eget domainkänentecken för e-postadressen

[ ]  web -sidor/webbutik

**[ ]** arbetskäder utrustade med firmamärke och personens namn

[ ]  ljusreklam

#### [ ]  tejpning av bilar/affärslokaler med företagets reklam

[ ]  anskaffining av reklambiljetter/banderoller

[ ]  kuvert tryckta med företagets logo

[ ]  broschyr, reklamvideo

[ ]  andra marknadsföringsmetoder, vilka?

## Marknadsförings aktiviteter

Regelbundna marknadsföringsinsatser, t.ex. tidningar, radio, internet... Är marknadsföringen riktad? Storleken på marknadsföringsbudgeten? Dra nytta av en reklambyrå?

## Andra marknadsföringsaktiviteter?

1. Marknadsföringsevenemang, mässor, direktdistribution, sponsring, tävlingar, utlottningar.

### Om du är i behov av öppningsreklam, hur har du för avsikt att förverkliga den?

## Hur man övervakar kundnöjdhet?

# 4. PRODUKTIONSPLAN1.4

* + 1. **Vilken typ av investeringar behövs i företagets initialskede? Varifrån skaffar man dessa?**
		2.

## Hur arrangeras produktionen/försäljningen och varifrån anskaffas produktionsmedlen? Leveranstid och tillgänglighet på köpta varor/tjänster? Vilken typ av varor beställs, det uppskattade värdet eller kvantiteten av det ursprungliga lagret? Avtal som ska upprättas?

### Hur produceras tillverkningen/tjänsten? Används underleverantörer, tjänsteleverantörer och partnernätverk för att producera produkten/tjänsten? Avtal som ska upprättas?

###

### Varifrån och hur stora lokaliteter anskaffas åt företaget?

I de flesta fall är det bästa sättet att starta företag att förvärva hyrda lokaler, eftersom det inte är tillrådligt att binda kapital till den egna lokalen om man inte redan har en lämplig affärslokal. Genom att hyra affärslokaler kan du reagera snabbt på förändringar i miljö och marknadssituation (t.ex. trafikarrangemang, köpcentrum, byggarbetsplatser etc.) och du kan byta lokal snabbt. På grund av företagets snabbare tillväxt än väntat kan du också behöva flytta till större eller mer lämpliga lokaler. I många verksamheter är butikslokalens läge en nyckelfaktor, så att ha en egen lokal på fel verksamhetsställe kan orsaka problem för din verksamhet och du kan behöva investera mer än vanligt i marknadsföring på grund av det dåliga läget.

### Hur levereras produkterna åt kunden?

## Behöver du tillstånd för att starta företag eller tillverka en produkt?

### Hur ordnas ”kontorsproduktionen” (offerter, fakturering, bokföring, beställningar, betalning av räkningar, indrivning, löner)?

### Hur följer man med produktionens effektivitet, utgifter för material, svinn, arbetsåtgång etc.?

# 5. PERSONALPLAN1.5

Företagets viktigaste resurs är personalen. En bra medarbetare är guld värd och en dålig medarbetare kan i värsta fall störta ett företag. Inom vissa sektorer är att anställa arbetskraft ett bra sätt att rekrytera arbetskraft och jämna ut toppar.

### Hurudan arbetskraft behövs? Hur får man arbetskraft?

### Hur upprätthåller du personalens arbetsmotivation? Vad grundar sig lönesättningen på?

### Hur utvecklar du personalens yrkesskicklighet?

## Kräver ditt företag speciella kunskaper eller kvalifikationer?

# 6. EKONOMISKA KALKYLER2.

**KLARLÄGG FINANSIERING I KORTHET**

### Företagarens egen finansiering, varifrån och hur mycket?

### Övrig finansiering

### Borgen för finansiärer?

### Företagets kalkyler görs med FT4 eller FT5 Ekonomiplan – programmet.

# 7. BEDÖMNING AV RISKER3.

1. Den största risken vid företagsverksamheten är företagaren själv och de garantier som företagaren ger för
2. sitt företags räkning. Riskhantering handlar om att identifiera riskfaktorer och förbereda sig för dem. Risker
3. kan hanteras genom att förbereda dem, till exempel genom försäkringar och avtal.

## Vilka egendomsrisker förekommer i er verksamhet och vilken effekt har de på företagsverksamheten, om de förverkligas?

| Egendom | Formen på skadan | Inverkan på företagsverksamheten |
| --- | --- | --- |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |

**Hur riskerna minimeras:**

## Vilka personrisker förekommer i er verksamhet och vilken är effekten om de förverkligas?

| Personens namn och uppgift | Formen på skadan | Inverkan på företagsverksamheten |
| --- | --- | --- |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |

**Hur riskerna minimeras:**

## Vilka produktansvarsrisker förekommer i er verksamhet och vilken är effekten om de förverkligas?

| **Produktansvar och därav förorsakad risk** | **Inverkan på företagsverksamheten** |
| --- | --- |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

**Hur riskerna minimeras:**

## Vilka andra risker förekommer i er verksamhet och vilken är effekten om de förverkligas?

| **Beskrivning av en riskhändelse** | **Inverkan på företagsverksamheten** |
| --- | --- |
|       |      |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

**Hur riskerna minimeras:**

# 8. PRIMÄRÄ MÅLSÄTTNINGAR 4.

### Tänk dig en vision för ditt företag 5 år framåt i tiden från denna dag. Hurudan marknadsposition har det och hur stor är omsättningen? Hur stor personal har du? Definiera verbalt och med siffror.