**AFFÄRSPLAN**

**FÖRETAGETS NAMN**

DATUM

Kuva, joka sisältää kohteen teksti, clipart-kuva

Kuvaus luotu automaattisesti

# FT3 AFFÄRSPLAN FÖR EN BEGYNNANDE FÖRETAGARE

Denna arbetsbok är avsedd för personer som planerar att grunda ett företag. 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. 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
* förutspår man avkastningar och kostnader
* bedömer man finansierings-, personal- m.fl. resursbehov

# Affärsplanens innehåll är följande:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | **UTFÖRT** | |
| ****1.**** | ****Analys av verksamhetsmiljö och konkurrenter**** |  |  |
| ****2.**** | ****Konkurrentanalys**** |  |  |
| ****3.**** | ****Vision och primära målsättningar**** |  |  |
| ****4.**** | ****Verksamhets- och affärsidé**** |  |  |
| ****5.**** | ****Marknadsförings- och försäljningsplan**** |  |  |
| ****6.**** | ****Produktions/inköpsplan (hur åstadkommer man produkterna/servicen?)**** |  |  |
| ****7.**** | ****Personalplan**** |  |  |
| ****8.**** | ****Produktutvecklingsplan (hur hålls produkter/tjänster konkurrenskraftiga?)**** |  |  |
| ****9.**** | ****Verksamhetsplan och uppföljningen av den**** |  |  |
| ****10.**** | ****Bedömning av risker**** |  |  |
| ****11.**** | ****Företagarnas personskildringar och målsättningar som företagare**** |  |  |

**BASUPPGIFTER OM FÖRETAGET**

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

**Ägarnas namn Ställning i företaget Ägarandel**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# 1. ANALYS AV VERKSAMHETSMILJÖNse Företagstolken punkt 2.2

|  |
| --- |
| **Det planerade företagets bransch, produkt eller tjänst, vars verksamhetsmiljö och konkurrenter granskas** |
| **Det planerade företagets placeringsort och marknadsområde, vars verksamhetsmiljö det är fråga om** |

**1.1 Kundtyper, antalet kunder bland kundtyperna och kriterier för inköpsbeslut**

**Definiera branschens kundtyper och värderingen av dem då ett inköpsbeslut görs.**

| **Nr.** | **Kundtyp/-grupp** | **Antal** | **Kriterier för inköpsbeslut** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1.** |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |
| **3.** |  |  |  |
| **4.** |  |  |  |
| **5.** |  |  |  |
| **6.** |  |  |  |
| **7.** |  |  |  |
| **8.** |  |  |  |

**1.2 Varför, varifrån och hur anskaffar i punkt 2.1 nämnda kundtyper för tillfället sina produkter/sin service?**

| **Nr.** | **Varför anskaffa?** | **Varifrån och hur sker anskaffningarna?** |
| --- | --- | --- |
| **1.** |  |  |
| **2.** |  |  |
| **3.** |  |  |
| **4.** |  |  |
| **5.** |  |  |

**1.3 Är kundtyperna i punkt 2.1 köptrogna och vem besluter om inköpen** (vem av familjemedlemmarna eller ur arbetsplatsens organisation, en inköpsring, ett förvaltningsorgan etc.). Antalet inköpsbeslut per år, per vecka?

| **Nr.** | **Vem besluter om ett inköp och hur ofta?** | **Kundtypens köptrohet?** |
| --- | --- | --- |
| **1.** |  |  |
| **2.** |  |  |
| **3.** |  |  |
| **4.** |  |  |
| **5.** |  |  |

**1.4 Håller i punkt 2.1 nämnda kunders köpbeteende på att ändras?**

| **Nr.** | **Förväntade ändringar i köpbeteende eller -preferenser** |
| --- | --- |
| **1.** |  |
| **2.** |  |
| **3.** |  |
| **4.** |  |
| **5.** |  |

# 2. KONKURRENTANALYS 2.2

|  |
| --- |
| **Redogör för konkurrenssituationen inom den bransch som företagsidén berör** (antalet konkurrenter, prisläget, marknadsföringssätt, användning av reklam) |

##### **I det följande uppskattas konkurrenssituationen.**

**1. KONKURRENT**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Konkurrentens namn och placeringsort** | | **Omsättning** | **Marknads-**  **andel** |
| **Företagets starka sidor** | **Företagets svaga sidor** | | |
| **Annat som bör observeras**  Bedöm i punkt ”Annat som bör observeras” andra saker som inverkar på konkurrenternas verksamhet, såsom byte av ägare, behovet av investeringar, personalbyte, garantirisker, förändringar i trafikmiljön (i detaljhandeln), hyresavtalens varaktighet, representationernas fortbestånd osv. Bedöm också den ekonomiska situationen hos konkurrenterna efter att du först har införskaffat eventuella bokslutsuppgifter från Patent- och registerstyrelsen eller Asiakastieto. | | | |

**2. KONKURRENT**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Konkurrentens namn och placeringsort** | | **Omsättning** | **Marknads-**  **andel** |
| **Företagets starka sidor** | **Företagets svaga sidor** | | |
| **Annat som bör observeras** | | | |

**3. KONKURRENT**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Konkurrentens namn och placeringsort** | | **Omsättning** | **Marknads-**  **andel** |
| **Företagets starka sidor** | **Företagets svaga sidor** | | |
| **Annat som bör observeras** | | | |

**Bedöm dina överlägsenhetsfaktorer på basen av tidigare nämnda konkurrentanalys. 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** |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# 3.VISION OCH HUVUDSAKLIGA MÅLSÄTTNINGAR 2.3

**3.1 Vision 5 år framåt i tiden**

**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.**

|  |
| --- |
|  |

**3.2 Företagets huvudsakliga målsättningar efter 5 år**

|  |
| --- |
| **Huvudsakliga målsättningar som hänför sig till företagets ekonomi** |
| **Huvudsakliga målsättningar som hänför sig till produktionen dvs. processen** |
| **Huvudsakliga målsättningar som hänför sig till kunderna** |
| **Huvudsakliga målsättningar som hänför sig till personalen** |

# 4. VERKSAMHETS- OCH AFFÄRSIDÉ 2.4

**Företagets verksamhetsidé**

|  |
| --- |
|  |

**Företagets affärsidé**

|  |  |
| --- | --- |
| **Behov / nytta för kunden** | **Image** |
| **Kundgrupper** | **Produkter** |

|  |
| --- |
| **Handlingssätt** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **RESURSER** | | |
| **Fysiska** | **Ekonomiska** | **Mentala** |

# 5. MARKNADSFÖRINGS-, FÖRSÄLJNINGSPLAN 2.5

|  |
| --- |
| **Vilka representanter för media har du för avsikt att bjuda in för att bekanta sig med din affär/ditt företag? Hur har du för avsikt att upprätthålla relationerna även i fortsättningen?** |
| **Vilka representanter för intressentgrupperna har du för avsikt att bjuda in för att bekanta sig med ditt företag och hur har du för avsikt att upprätthålla relationerna i fortsättningen?** |
| **Om du är i behov av öppningsreklam, hur har du för avsikt att förverkliga den?**  Öppnings-/invigningsmarknadsföringen för företagsverksamheten görs på ett effektfullt sätt genom att åtminstone dra nytta av lokaltidningarnas journalister |

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

visitkort

logo dvs. varumärke

eget domainkännetecken för e-postadressen år

web -sidor/webbutik

arbetskläder utrustade med firmamärke och personens namn

tejpning av bilen med företagets reklam

anskaffning av reklambiljetter/banderoller

kuvert tryckta med företagets logo år

broschyr

ljusreklam

andra marknadsföringsmetoder, vilka?

andra marknadsföringsmetoder, vilka?

|  |
| --- |
| **Hur arrangerar du försäljningsarbetet?** |
| **Om du sköter försäljningen själv, hur uppskattar du att du klarar av uppgiften? Behöver du tilläggsskolning? Om du behöver, hur och varifrån avser du att skaffa den och när?** |
| **Nämn din första ”riktiga” kund. Nämn kunderna under de 6 första månaderna.** |

**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 produkter/ tjänster:** |  |  |  |  |
| **Upppskattad omsättning totalt /**  **1. året** |  |  |  |  |

**Definiera tre försäljningsargument, dvs. –påståenden för en produkt/en service, enligt vilka det skulle löna sig för kunden att köpa av ditt företag?**

|  | **Produkt 1** | **Produkt 2** | **Produkt 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |
| **3** |  |  |  |
| **4** |  |  |  |
| **5** |  |  |  |
| **6** |  |  |  |

**Klarlägg ditt företags prissättningsprinciper och försäljningsvillkor**

|  |  |
| --- | --- |
| **Produkt** | **Prissättningsgrund / försäljningsvillkor** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# 6.PRODUKTIONS/INKÖPSPLAN 2.6

|  |
| --- |
| **Hur arrangeras produktionen och varifrån anskaffas produktionsmedlen?** |
| **Varifrån får man de råvaror som man behöver, ett försäljningslager etc.? I hurudana rater sker beställningarna?** |
| **Varifrån och hur stora lokaliteter anskaffas åt företaget?** |
| **Hur levereras produkterna åt kunden?** |
| **Hur ordnas ”kontorsproduktionen”** (offerter, fakturering, bokföring, beställningar, betalning av räkningar, indrivning, löner)**?** |
| **Hur följer man med produktionens effektivitet, utgifter för material, svinn, arbetsåtgång etc.?** |

# 7.PERSONALPLAN 2.7

|  |
| --- |
| **Hurudan arbetskraft behövs? Hur får man arbetskraft?** |
| **Hur upprätthåller du personalens arbetsmotivation? Vad grundar sig lönesättningen på?** |
| **Hur utvecklar du personalens yrkesskicklighet?** |

# 8. PRODUKTUTVECKLINGSPLAN 2.8

|  |
| --- |
| **Hurudan produktutvecklingspolitik har man för avsikt att upprätthålla? Hur gör man produktutveckling i praktiken?** |
| **Behövs produktskydd? Om det behövs, hurudant och när?** |

# 9. EKONOMISKA KALKYLER 2.9

**Företagets kalkyler görs med FT5 Ekonomiplan – programmet**

# 10. BEDÖMNING AV RISKER 2.10

**10.1 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:**

**10.2 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:**

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

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

**Hur riskerna minimeras:**

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

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

**Hur riskerna minimeras:**

* 1. **Swot – analys**

| **Styrkor (egna, interna, nu)** | **Svagheter (egna, interna, nu)** |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

| **Möjligheter (externa, i framtiden)** | **Risker/hot (externa, i framtiden)** |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

| **Hur drar man nytta av de starka sidorna?** | **Hur undviker man svaga sidor?** |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

| **Hur försäkrar man sig om att möjligheterna förverkligas?** | **Hur avlägsnar eller lindrar man hot?** |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# 11. PERSONBESKRIVNINGAR AV FÖRETAGARNA OCH MÅLSÄTTNINGARNA SOM FÖRETAGARE

**FÖRETAGARE 1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Företaggarens namn** | **Födelsedatum** | **Andel av företaget eller penninginsats** |
| **Företagarens gatuadress** | **Postnummer** | **Postanstalt** |

**Skolning och kurser**

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

**Arbetserfarenhet (den senaste först)**

| **Arbetsgivarens namn** | **Tjänstgöringstid** | **Uppgift** |
| --- | --- | --- |
| 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 2**

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

**Skolning och kurser (den senaste först)**

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

**Arbetserfarenhet (den senaste först)**

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

| **Bedöm tillräckligheten i din skolning och yrkesskicklighet med tanke på företagsverksamheten. På vilka delområden är du i behov av utveckling och hur har du för avsikt att skaffa 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 3**

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

**Skolning och kurser**

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

**Arbetserfarenhet**

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

| **Bedöm tillräckligheten i din skolning och yrkesskicklighet med tanke på företagsverksamheten. På vilka delområden är du i behov av utveckling och hur har du för avsikt att skaffa 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?) |
| --- |
|  |