

EN GUIDE TIL FORRETNINGSPLANEN

En forretningsplan er en beskrivelse af den virksomhed, du har etableret, og en plan for, hvordan du vil drive og udvikle den. Den skal helt overordnet sikre en fælles forståelse af, hvad virksomheden skal nå - nu og på længere sigt.

Med en forretningsplan kan du og dine interessenter også få overblik og struktur på alle de forhold, du skal tage stilling til, og på alle nødvendige indsatser og aktiviteter, du skal gennemføre.

Forretningsplanen kan også være nødvendig, hvis du fx skal i banken for at låne penge eller etablere en kassekredit. Og den er helt afgørende, hvis du skal have tilført kapital fra investorer.

Det er en god idé, hvis du involverer andre i udformningen af planen, uanset om det er kolleger eller eksterne samarbejdspartnere - fx et Advisory Board eller mentorer. Derved kan du få værdifuldt input og inspiration. Og frem for alt, kan andre se med mere objektive øjne på indholdet.

Forretningsplanens indhold

Følgende områder bør du forklare og beskrive. Undgå lange tekster og begræns om muligt planen til 2-3 sider.

1. Baggrund

Om formål og baggrund for planen.

2. Problemet og løsningen

Konceptet eller idéen bag virksomheden, dvs. hvad det går ud på. Forklar, hvad det reelle problem er, som virksomheden løser, og hvilke behov, konceptet opfylder. Og beskriv, hvordan løsningen ser ud, og hvad der gør den speciel eller unik.

3. Markedet og konkurrenter

Markedet i tal, kundesegmenterne og deres størrelser, og hvordan de ser ud: teknologi, geografi, og eventuelt om udfordringer i nuværende markedsstruktur.

Om konkurrenterne, og hvad der kendetegner dem.

4. Vision og potential

Beskriv hvilken position virksomheden skal have om 3-5 år, hvad den skal være kendt for, og hvor der er yderligere potentiale og udviklingsmuligheder. Medtag også, hvis der er en exit-plan for virksomheden.

5. Strategi

Hvordan når virksomheden sin vision, vejen dertil, aktiviteter og milepæle og delmål på overordnet niveau. Go To Market-planen beskriver detaljerne.

6. Forretningsmodellen

Beskriv, hvad virksomheden sælger og til hvilken pris. Dvs. hvordan tjener virksomheden sine penge, og hvem betaler hvad.

7. Produkt og ydelse

Beskriv, det I tilbyder, og hvilke behov I dækker. Beskriv også produkternes og ydelsernes styrker og svagheder. Fortæl, om I benytter leverandører, og om behovet for lagerstørrelser.

8. Organisation

Hvem er virksomhedens nøglepersoner, og hvad er jeres baggrund. Beskriv, også hvordan opgaverne og ansvaret er fordelt, og hvem der gør hvad.

9. Salg og markedsføring - Go to Market-plan

Du skal redegøre for de segmenter og målgrupper, virksomheden går efter. Tilsvarende skal du redegøre for budskaber og de markedsføringskanaler, virksomheden benytter (SoMe og off- og online). Og beskriv også, hvis det er relevant, salgsprocessen med identifikation af kundeemner, kontakt, tilbud og forhandling. Nævn også målene for markedsføringen og salget.

10. Budget & finansiering

Her skal fremgå tal for omsætning, omkostninger, overskud, pengestrøm og hvor mange penge, du skal bruge. Forklar også, hvordan virksomheden er finansieret, herunder om lånetilsagn og/eller indskud.

11. Bæredygtighed

Hvis det er relevant, skal du beskrive produktets eller idéens betydning for miljø og CO2-belastninger samt forhold til FN's 17 verdensmål.

12. Øvrige relevante bemærkninger

Vi beder dig nævne andre relevante bemærkninger, som ikke passer helt under punkterne ovenfor.