



# 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, samt på alle nødvendige indsatser og aktiviteter, der skal gennemføres.

Forretningsplanen kan også være nødvendig, hvis du f.eks. 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 kollegaer eller eksterne samarbejdspartnere – f.eks. 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 forklares og beskrives. Undgå lange tekster og begræns om muligt planen til 2-3 sider.

### 1. Baggrund

Om formål og baggrund for planen.

### 2. Problemet og løsningen

Om konceptet/idéen bag virksomheden, hvad det går ud på. Forklar her hvad det reelle problem er, som virksomheden løser og hvilke/hvilket behov, der opfyldes. Og beskriv hvordan løsningen ser ud, samt hvad der gør den speciel eller unik.

---

### 3. Markedet og konkurrenter

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

Om konkurrenterne og hvad der kendetegner dem.

### 4. Vision og potentiale

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 opnås visionen, vejen dertil, aktiviteter, milepæle og delmål på overordnet niveau - "Go To Market" planen beskriver detaljerne.

### 6. Forretningsmodellen

Beskriv hvad der sælges og til hvilken pris - dvs. hvordan tjener virksomheden penge og hvem betaler hvad.

### 7. Produkt/ydelse

Beskriv det I tilbyder, hvilke behov der dækkes og produkternes/ydelsernes styrker og svagheder.

Fortæl også 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

Her skal redegøres for de segmenter og målgrupper, man går efter. Tilsvarende redegøres for budskaber og de markedsføringskanaler (off- og online, SoMe), der benyttes. Og beskriv også hvis det er relevant salgsprocessen med identifikation af kundeemner, kontakt, tilbud og forhandling.

Medtag også målene for markedsføringen og salget.

### 10. Budget & finansiering,

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

### 11. Bæredygtighed

Hvis det er relevant, skal her beskrives produktets eller idéens indvirkning på miljøet og CO2-belastninger, samt forhold til FN's verdensmål.

### 12. Øvrige relevante bemærkninger

Medtages hvis der er andre relevante bemærkninger, som ikke passer helt ind i ovenstående struktur.