# Affärsplan

Företagets (tilltänkta) namn:

Företagarens namn:



Innehållsförteckning

[Affärsplan 1](#_Toc183162766)

[Bakgrundsuppgifter 3](#_Toc183162767)

[1. Affärsidé 4](#_Toc183162768)

[2. Egen kompetens 4](#_Toc183162769)

[3. SWOT-analys 5](#_Toc183162770)

[4. Produkter och tjänster 6](#_Toc183162771)

[5. För vem och varför? 7](#_Toc183162772)

[6. Hur gör jag? 7](#_Toc183162773)

[7. Affärsmiljö 8](#_Toc183162774)

[8. Hållbar utveckling och företagsansvar 9](#_Toc183162775)

[9. Vision 10](#_Toc183162776)

[10. Annat att beakta 10](#_Toc183162777)

[11. Mitt företag 11](#_Toc183162778)

|  |
| --- |
| Bakgrundsuppgifter |
| Bransch: |
| Bolagsform: |
| Adress: |
| Postnummer: |
| Postanstalt: |
| Företaget grundades år: |
| Antal anställda: |
| Webbplats: |
| FO-nummer: |
| Företagets ägare och ägarandelar i procent: |

1. Affärsidé

Beskriv din affärsidé kortfattat. Föreställ dig att du beskriver för en utomstående för första gången vilken typ av företag du tänker grunda. Vad säljer företaget, vilka är kunderna och hur sker försäljningen. Om ditt företag har separata verksamhetslokaler, var ligger de. En slagkraftig, lättfattlig och exakt beskrivning. Skriv text i rutan nedan.

1. Egen kompetens

Företagande är att tro på sin egen kompetens. Vilken utbildning och arbetserfarenhet e.d. har du som hjälper dig att bli företagare? Om kompetensen bygger på fritidsintressen eller någon annan kompetens, berätta med egna ord varför du har det som krävs för att vara företagare i denna bransch. Och har du tidigare erfarenhet av företagande eller har du avlagt företagarutbildning? Skriv text i rutan nedan.

1. SWOT-analys

Med en SWOT-analys kan du granska framgångsfaktorer och risker i din företagsverksamhet.

|  |  |
| --- | --- |
| Företagarens styrkor | Företagarens svagheter |
| * Vilken kompetens du besitter * Vad du är bra på * Varför kunderna skulle vara villiga att köpa en tjänst av just dig | * Saknar du några färdigheter som är relevanta för företagandet * T.ex. branschkompetens, företagarkompetens, språkkunskaper |
| Möjligheter på marknaden | Hot på marknaden |
| * Hur förändras marknaden, vilket problem ska ditt nya företag lösa * Varför kunderna skulle vara villiga att köpa en tjänst av just dig | * Faktorer som kan äventyra företagets framgångar * Vilka överraskande saker kan inträffa som påverkar företagsverksamheten negativt |

1. Produkter och tjänster

Beskriv rent generellt vilka produkter eller tjänster du erbjuder. Skriv text i rutan nedan.

Produkter och tjänster

Räkna upp dina huvudsakliga produkter och/eller tjänster och priserna på dem (timpris, entreprenadpris osv.), på vilket sätt de är till nytta för dina kunder och om du har särskilda konkurrensfördelar jämfört med de övriga branschaktörerna. Konkurrensfördelar kan vara till exempel aktuell utbildning, språkkunskaper, prissättning, en produkts nyhetsvärde, en viss produktegenskap osv. Skriv text i rutorna nedan.

Produkt/tjänst 1:

Produktens/tjänstens pris (moms 0 %)

Konkurrensfördel:

Produkt/tjänst 2:

Produktens/tjänstens pris (moms 0 %)

Konkurrensfördel:

Produkt/tjänst 3:

Produktens/tjänstens pris (moms 0 %)

Konkurrensfördel:

Produkt/tjänst 4:

Produktens/tjänstens pris (moms 0 %)

Konkurrensfördel:

1. För vem och varför?

Vilka är kunderna? Är det fråga om en tjänst riktad till konsumenter (B2C) eller till företag (B2B)? Hur når du ut till kunderna och hur ser den ideala kunden ut? Skriv text i rutorna nedan.

Kunder:

Kundernas köpmotiv:

Kundernas köpkriterier:

Kundrisker:

1. Hur gör jag?

Försäljning och marknadsföring

Definiera kundernas behov. Hur kommer försäljningen att ske i praktiken? Hur når jag ut till mina kunder/målgrupper? Marknadsanalys innan verksamheten inleds? Vilka marknadsföringskanaler/-verktyg har du tänkt använda? Hur kommer marknadsföringen att ske? Vem skapar en webbplats och marknadsföringsmaterial för inledningsskedet, tänker du använda marknadsföring på sociala medier, vilken/vilket är ditt företags image/varumärke? Skriv text i rutan nedan.

Produktion och logistik

Om det är fråga om försäljning av varor, varifrån kommer de, hur sköts logistiken osv.?

Nätverk av distributionskanaler

Lansering på marknaden och distributionsnät:

Målmarknad och målgrupper:

1. Affärsmiljö

Beskrivning av affärsmiljön. Skriv text i rutorna nedan.

Konkurrenter. Vilka är konkurrenterna?

Konkurrensläge. Den viktigaste frågan är: vad skiljer dig från de övriga aktörerna i samma bransch?

Övriga externa aktörer och samarbetspartner som är viktiga för företaget (t.ex. underleverantörer)

Risker i affärsmiljön. Finns det tecken på förändringar i affärsmiljön eller i de största megatrenderna som kan förändra köpbeteendet?

1. Hållbar utveckling och företagsansvar

Med hållbar utveckling avses utveckling där miljön, ekonomin och människorna beaktas på ett jämlikt sätt och där man tryggar levnadsmöjligheterna för nuvarande och kommande generationer. Även företag har ett moraliskt ansvar att agera på ett hållbart sätt. Hållbar affärsverksamhet, eller företagsansvar, innebär att ditt företag beaktar den ekologiska, ekonomiska och sociala inverkan av den egna verksamheten.

Hållbar företagsverksamhet kan generera nya affärsmöjligheter, möjliggöra kostnadsbesparingar och konkurrensfördelar och den kan påverka t.ex. tillgången på och villkoren för finansiering. Företag med en genuint hållbar verksamhet uppskattas.

Företagsansvar kräver planmässighet, systematisk uppföljning, utvärdering av verksamheten, kontinuerlig utveckling och rapportering. Fundera på hur du tänker beakta och verkställa följande delområden inom företagsansvar i den praktiska verksamheten och processerna i ditt företag. Skriv text i rutorna nedan.

i) Ekologiskt ansvar (t.ex. bekämpa klimatförändringarna, använda naturresurser på ett hållbart sätt, tillämpa återvinning/cirkulär ekonomi, ta ansvar för miljökonsekvenserna under produktens eller tjänstens hela livscykel samt uppföljning och rapportering)

ii) Socialt ansvar (t.ex. personalutbildning, arbetssäkerhet, arbetshälsa, jämlikhet i arbetsmiljön, arbetsförhållandena i leverantörskedjorna, likabehandlingsprincipen, mänskliga rättigheter, som att förebygga barnarbete, samt uppföljning och rapportering)

iii) Ekonomiskt ansvar (t.ex. lönsamhet, konkurrenskraft, förebygga korruption, skapa välbefinnande för intressenterna samt uppföljning och rapportering)

1. Vision

Vision om företaget på längre sikt. Hur tror du att företagets situation kommer att se ut om t.ex. 3–5 år? Skriv text i rutorna nedan.

Beskriv framtidsutsikterna för din bransch (t.ex. teknik, konkurrens) och branschens utvecklingsriktning. Och har ditt företag eventuellt planer på internationalisering i framtiden?

1. Annat att beakta

Tillstånd och anmälningar:

Försäkringar och avtal:

Immateriella rättigheter:

Företagarens stödnätverk. Har du mentorer, bekanta e.d. som är företagare i din närmaste krets som vid behov kan hjälpa dig?

1. Mitt företag

Vilken typ av företag ska du grunda? Vad kommer det att heta och varifrån kommer namnet? Har du redan funderat på företagsformen? Vilken typ av domän skaffar du till din webbplats? Behöver du eller har du redan hittat verksamhetslokaler? Behöver du anställda? Har du redan kartlagt försäkringar och bokföringsbyråer?

Här kan du fundera på och även skriva ned företagets finansieringsbehov i inledningsskedet, vilka verktyg som behövs i verksamheten och som du eventuellt redan har och vilka de viktigaste investeringsbehoven är för att inleda verksamheten. Din egen bedömning av hur länge det kommer att ta innan affärsverksamheten blir lönsam. Skriv text i rutan nedan.

© Copyright Business Helsinki