

# Affärsplan

En affärsplan är en strategisk plan för hur ett företag ska förverkliga sin affärsidé. Detta är ett bra verktyg för att planera framåt. Den hjälper dig också att tänka långsiktigt när du stöter på problem. Här skriver du alltså ned dina långsiktiga mål, strategier och handlingsplanen för att nå dit. Det är också ganska vanligt att leverantörer och myndigheter vill se din affärsplan för att veta vad du gör för någonting. Om du exempelvis vill ta ett lån kommer banken att fråga efter din affärsplan.

En affärsplan är en strategisk plan för hur du ska förverkliga din affärsidé. Affärsidén beskriver din produkt, definierar din kund och inte minst varför de ska köpa just din produkt.

En bra affärsplan bör innehålla:

## Affärsidén

Berätta om din produkt:

### Vad består den av?

Tänk på att vara så kortfattad du bara kan. Om din produkt består av flera delar, att du exempelvis säljer tillverkningskunskap, material och färdiga föremål i en enhet, ska du berätta detta här: "Min produkt är utbildning i stickning. De elever som utbildas köper förlagan till vantarna, samt material och kunskap i hur man själv gör vantarna."

### Vem är kunden?

Tänk på att i första hand definiera kunden efter den som i första hand betalar dig! Är det en skola som anlitar dig för en kurs är det skolan som primärt är kunden. Eleverna är i första hand kunder till skolan – i andra hand till dig.

Säljer du dina produkter till distributörer som sedan säljer sakerna vidare till butiker, är det distributörerna som är dina kunder. Läs mer om detta i Komma igång i 12 steg, speciellt under steg 9.

### Varför ska de köpa produkten av just dig?

Berätta varför just du är bäst lämpad att göra detta. Var noga med att beskriva detta ifrån kundens perspektiv och inte från ditt eget.

### Om dig

Här berättar du om din kunskap, dina personliga egenskaper, ditt nätverk och erfarenheter. Fokusera på det som är unikt hos dig. Har du kunskap och egenskaper som de flesta saknar, ska du skriva ned det här!

## Produkten

Gå in mer i detalj vad som utmärker din produkt. Du kan bland annat gå in på vad som gör den så speciell. Den här typen av argument är bra att ha när du ska börja sälja.

Ska du satsa på att sälja produkten dyrt eller till lågpris? Hur mycket tid måste du lägga ned på att ta fram en enda produkt? Berätta om dina planer framöver och kanske rent av hur din affärsidé kan utvecklas.

## Marknaden

Vilken är din marknad? Vad är det för någonting du säljer egentligen? Är det en tjänst, till exempel i form av en upplevelse eller ett föremål som ska användas varje dag? Är marknaden växande och hur ser prisbilden ut? Kommer man som kund att köpa din produkt en gång i livet, en gång per år, eller en gång i veckan?

## Kunder

Är dina kunder privatpersoner, myndigheter, skolor eller företag? Har du redan klara kunder? Hur ofta kommer kunderna att köpa din produkt och hur mycket betalar de?

## Konkurrenter

Vilka säljer samma typ av produkter som du gör? Beskriv både vad som gör dem lyckosamma och vad du tycker att de gör mindre bra.

Läs mer på [verksam.se](https://verksam.se)

# Affärsplan forts.

## Marknadsföring

Hur ska du skaffa kunder? Ska du sälja själv eller göra det via en återförsäljare? Det är bra att nå kunder både genom till exempel en hemsida, direktkontakt och trycksaker. Fundera på om du bör synas i speciella sammanhang för att få uppmärksamhet och berätta att du finns.

## Företagsform

Vilken företagsform eller bolagsform passar dig bäst? Titta i Komma igång i 12 steg om du är osäker!

## Lokal

Var ska du driva din verksamhet? Behöver du en lokal? Hur stora är de totala lokalkostnaderna? Det är lätt att glömma bort kostnader som är knutna till din lokal som el eller renoveringskostnader. Behöver du ha ett lager?

## Utrustning

Vilka behov har du av maskiner och inventarier? Ibland måste man göra stora investeringar i början av sin verksamhet. Kom ihåg att du kanske regelbundet måste lägga undan pengar för att i framtiden köpa ny utrustning. Skriv sådana saker här!

## Budget

Här beskriver du det uppskattade penningflödet, dina intäkter och kostnader. Här är de olika typerna av budget som det är bra om du tar fram:

### Resultatbudget

De uppskattade kostnaderna och intäkterna du har varje år. Glöm inte att ta med din egen lön!

### Likviditetsbudget

Skriv upp under året när du måste betala räkningar och när du får in pengar. Det blir till exempel besvärligt om du får alla intäkterna i oktober och har alla kostnaderna i april.

## Kapitalberäkning

En uppskattning på hur mycket kapital du behöver för att komma igång. Nu kan du till exempel titta på och kopiera det du har skrivit under "Lokal" och "Utrustning". Fundera också över om du har några besvärligheter i likviditetsbudgeten som du måste hantera, för det gör du här. Tänk på att Kapitalberäkningen oftast är en viktig punkt de första åren du startar företaget.

## Finansiering

Ska du finansiera starten själv eller ta hjälp av investerare, banker eller myndigheter?

## Mål

Börja med att fråga dig vad målet är när ska du starta ditt företag? Fundera också på hur mycket tid och energi du vill lägga ned på det här. Fundera framför allt på vad du har att tjäna på det hela.

## Komplettera gärna affärsplanen med:

### Aktivitetsmål

Det är viktigt att ha tydliga mål när man startar och driver företag. Om du vill fördjupa dig i detta med olika mål, kan du gå vidare till "Aktivitetsmål" i Verktygslådan.

### SWOT-analys

En affärsplan kan kompletteras med en så kallad SWOT-analys där du efter du satt upp målen reflekterar över förutsättningarna att komma dit. Verktygslådan har en sådan SWOT-analys med lite instruktioner om hur du kan fylla i den.

### Marknadsplan

En marknadsplan behöver du inte visa upp för någon. Här går du mer in i detalj på hur du ska nå sina kunder. I marknadsplanen redogör du för hur du ska få fler kunder att köpa av företaget – och såklart behålla de du redan har. I Verktygslådan finns en beskrivning av upplägget på en marknadsplan som du kan utgå från.

*Lycka till!*

Läs mer på [verksam.se](https://verksam.se)