

Forretningsplan

for

[skriv virksomhedsnavn]

Overordnet vejledning til forretningsplanen:

Med dette dokument kan du lave en hurtig forretningsplan med de vigtigste og mest basale oplysninger og overvejelser om din virksomhed. Forretningsplanen kan du bruge som udgangspunkt for dialog med en rådgiver eller partnere.

Basisversionen af forretningsplanen tager ca. en time at udfylde, hvis du i forvejen har gjort dig nogle tanker om virksomheden, økonomi osv.

Basisversionen består af følgende 4 afsnit:

- Virksomheden
- Markedet
- Økonomi
- Styrker og udfordringer

Den færdige forretningsplan vil fylde cirka 3 sider.

Når du ønsker at skjule eller vise vejledninger og eksempler skal du taste ctrl + q. Den aktiverer en makro, som kun fungerer, hvis du indstiller sikkerheden under tools/macro/security til medium eller low. Vær opmærksom på, at du skal skrive din egen tekst udenfor de grå felter, hvis funktionen ikke skal skjule din egen tekst.

Virksomheden

Virksomhedens navn

PayTron I/S eksempel:
PayTron I/S

Startdato

Vejledning:
Hvis du ikke er startet endnu, skriver du den forventede startdato
1. dec. 2003

Kontaktinformation

Vejledning:
Hvis virksomheden endnu ikke er etableret, skriver du din egen kontaktinformation.

| | |
|-------------------------|-------------------|
| Virksomhedsnavn: | |
| Adresse: | |
| Postnummer: | By: |
| | Land: |
| Telefon: | Mobil: |
| Hjemmeside: | E-mail: |
| CVR: | Startdato: |

Idégrundlag

Vejledning:
Beskriv forretningen på 5 linier. Idégrundlaget er en kort og præcis beskrivelse af virksomheden, produkterne/ydelserne, kunderne og det behov, virksomheden opfylder hos kunderne. Idégrundlaget skal bruges til at give dig og dine rådgivere en præcis beskrivelse af kernen i virksomhedsideen. Mere detaljerede kunde-, produkt-, økonomiske beskrivelser o. lign skal du udfylde senere i forretningsplanen.

PayTron I/S eksempel:

PayTron I/S er en IT-konsulent og servicevirksomhed, der leverer løsninger der sørger for, at mindre virksomheder med deres nuværende økonomistyringsprogram bliver i stand til at sælge, fakturere, lagerstyre og modtage betaling elektronisk. Det er et krav vi forventer at større virksomheder i løbet af ganske kort tid vil stille til alle sine leverandører og dermed vores kunder, hvorfor markedet vil vokse kraftigt

Teamet

Vejledning:

Beskriv på 2 linier, hvordan teamet – eller bare dig selv, hvis det er en enkeltmandsvirksomhed du starter – dækker kompetencerne, der er nødvendige for at starte og drive virksomheden.

PayTron I/S eksempel:

Den ene ejer er uddannet ingeniør med speciale i netværk og har arbejdet to år i en edb-virksomhed, der beskæftigede sig med internet. Den anden ejer er civiløkonom fra handelshøjskolen og har arbejdet to år i en regnskabsafdeling. Vi har begge arbejdet med computere siden barnsben.

Vores uddannelse og erhvervserfaring har givet en god erfaring om produktet og dets udviklingsmuligheder. Vi har ikke stor erfaring med det eksakte produkt, men stor viden om edb implementering. Sammen dækker vi den tekniske og økonomisk indholdsside i virksomheden

Personbeskrivelser

Vejledning:

Nævn de vigtigste personer, der indgår i virksomheden. Herunder også personer, der ikke arbejder til dagligt i virksomheden, men på anden måde deltager, fx som finansiel partner eller bestyrelsesmedlem

Navn:

Uddannelse:

Brancheerfaring:

Funktion i virksomheden:

Ugentlig arbejdstid:

Ejerandel:

Navn:

Uddannelse:

Funktion i virksomheden:

Ugentlig arbejdstid:
Ejerandel:

Samarbejdspartnere

Vejledning:

Beskriv de vigtigste samarbejdspartnere (leverandører, kunder, revisorer, rådgivere, banker) som du/I har allerede har kontakt med.

PayTron I/S eksempel:

- Jyske Bank, Vejlbj Afdeling – Aftale om kassekredit på 80.000 kr
- Rådgiver Henrik Andersen – Mentor, sparring på virksomhedsudvikling 1-2 gange om måneden

Markedet

Beskrivelse af virksomhedens kunder

Vejledning:

Før du er i stand til at udføre nogen salgs- eller markedsføringstiltag, er det nødvendigt at vide noget om det marked, du skal ud og sælge på. For at kunne lave en god markedsføring er det nødvendigt at have en solid viden om kunderne. Hvis du/I sælger til private, kan du skrive om den typiske privatkunde:

- Mand/kvinde
- Alder
- Uddannelse
- Arbejde
- Livsstil

Hvis du/I sælger til virksomheder, så beskriv den typiske virksomhedskunde:

- Virksomheds branche
- Størrelse/ansatte

PayTron I/S eksempel:

Den typiske kunde vil være en metal- og elektronikvirksomhed, der er underleverandør til større virksomheder. Disse virksomheder vil være først "ramt" af kravet til at indføre elektronisk handel og betaling

Markedet i dag

Vejledning:

Hvor stort er markedet?

Hvad er virksomhedens marked geografisk?

De vigtigste konkurrenceparametre på markedet?

PayTron I/S eksempel:

Det er et stort antal kunder, så vi vil starte med at søge efter metal- og elektronikvirksomheder i Østjylland. Vi tror også på, det at være tæt på kunden kan være et salgsargument. Der er i følge Erhvervs Data 689 fremstillingsvirksomheder i Århus amt, der har mellem 10 og 100 ansatte.

Det er svært at se, hvilke udefra kommende ting, der kan ødelægge mulighederne.

Selv en lavkonjunktur vil formentlig ikke have indflydelse på kravet for elektronisk handel og betaling. Dog kan ændringer af de betalingsstandarder og den teknologi, vi har valgt give os et tilbageslag på nogle måneder

Markedet om 3 år

Vejledning:

Hvordan ser markedet ud om 3 år?

Vokser markedet?

Kan ny lovgivning ændre markedet?

Vil nye teknologier ændre markedet?

PayTron I/S eksempel:

Sidste år blev der lavet en undersøgelse blandt danske virksomhedsledere der viste, at 72% af de adspurgte ikke beskæftiger sig med elektronisk handel, 27 % mener at de har viden nok om e-handel og 66% mener, at der ikke er noget at spare ved indførelse af e-handel. Når man kender til elektronisk handel viser en sådan undersøgelse, at der er et meget stort marked for vores ydelser i de kommende år. Vi er overbevist om, at næsten alle virksomheder i fremtiden bliver nødt til at tænke i e-business baner. Gør de ikke det, vil de dø.

Styrker og svagheder ved virksomhedens vigtigste konkurrenter

Vejledning:

Hvis du ikke kan identificere de vigtigste konkurrenter, så beskriv den typiske konkurrent.

PayTron I/S eksempel:

Vore vigtigste konkurrenter er de virksomheder, der i dag installerer økonomistyringsprogrammerne Concorde/Navision. Der er endnu ingen virksomheder, der har specialiseret sig i vores område. Beslutter de sig til at gå ind på vort forretningsområde vil vi få hård konkurrence. Det gælder især Softi, den lokale storudbyder. Softis styrker er at har kontakt til de potentielle kunder, har stærk kompetence på økonomistystemer og er kendt i markedet. Softis svagheder er at de ikke har handel/betaling i deres sortiment (men vil rimeligt let kunne indføre det) samt at deres prissætning er væsentligt højere end vores.

Salgs mål

Vejledning:

Hvad er det realistiske antal kunder?

Hvor meget kan du/I tjene og hvordan vil du/I argumentere for det?

PayTron I/S eksempel:

Vi mener, det vil være realistisk at finde og udføre opgaver for 10 kunder det første år. En typisk opgave vil nok komme til at koste 50-60.000 kr. Dvs. 500.000 i omsætning efter et år. Når det først går op for virksomhederne, at de skal kunne håndtere elektronisk betaling, vil de komme af sig selv, hvis de ved, vi eksisterer. Vi regner derfor med at nå mindst 2 mio. kroner i omsætning efter 3 år.

Markedsføring

Vejledning:

Selvom du ikke har lavet et omkostningsbudget, så vær opmærksom på markedsføringsomkostninger. Overvej mulige salgskanaler og omkostningerne forbundet hermed. Langt de fleste nystartede virksomheder bruger folk, de allerede kender, og prisbillige metoder, som fx web, visitkort etc.

PayTron I/S eksempel:

Hovedparten af vort salgs- og markedsføringsarbejde vil foregå ved en direct mail til virksomheder i målgruppen. Vi vil i første omgang udvælge 50 virksomheder, der skal modtage mailen. Efterfølgende foretager vi en telefonopringning, som forhåbentligt bliver fulgt op af et kundebesøg. Vi skal have udarbejdet et letforståeligt materiale, der fortæller om fordelene ved elektronisk handel og betaling.

Økonomi

Etableringsomkostninger

Vejledning:

Etableringsbudgettet skal vise, hvor mange penge du/I har brug for at kunne åbne virksomheden. Det er ret forskelligt, hvad den enkelte virksomhed har brug for. En virksomhed, der skal producere 10 meter cementrør, har brug for enormt mange penge til maskiner, råvarer og bygninger. Derimod har en edb-konsulent, der løser softwareproblemer, oftest kun brug for den viden, han allerede har. Mange virksomheder, især af de sidste slags, har et etableringsomkostningsniveau på under 50.000 kr. Det er ofte svært at komme med et bud på etableringsomkostningerne. Du kan evt. i værktøjet etableringsomkostningsbudgettet lade dig inspirere til, hvilke poster der skal indgå i budgettet.

PayTron I/S eksempel:

De største poster i vores etableringsomkostninger er lokaledepositum, hardware og software. Vi regner med skulle bruge 40.000 kr til etableringen.

Finansiering af virksomheden

Vejledning:

Vejledning:

Udfra ovenstående ved du, hvor mange penge du/I skal bruge til at finansiere virksomheden. Du/I skal også overveje, hvordan du/I vil fremskaffe pengene. Du kan evt. se i finansieringsværktøjerne for inspiration. Finansiering betyder: "Hvor finder jeg de penge, der mangler for at kunne starte virksomheden?" Finansieringsbehov fremkommer ved, at du regner alle de beløb sammen, du/I skal bruge. Fra dette beløb fratrækker du de penge, du/I selv kan fremskaffe. Restbeløbet må du/I finde andetsteds – hvor?

PayTron I/S eksempel:

Idet virksomheden først genererer indtægter 3 måneder efter start har vi i den mellemliggende periode et finansieringsbehov på 150.000 kr.

De dækkes således:

- Egen opsparing 25.000 kr.
- Personligt lån fra Jens Hansen 20.000 kr.
- Kassekredit i Jyske Bank: 80.000 kr.
- Leverandørkreditter på hardware i 90 dage: 15.000 kr.

De sidste 10.000 kr. håber vi at få finansieret ved enten at forhøje kassekredit eller forudbetalinger fra kunder mod rabat på ydelsen. Det er dog så lille et beløb at vi går i gang under alle omstændigheder

Styrker og udfordringer

Virksomhedens styrker

Vejledning:

Det specielle ved denne virksomhed i forhold til konkurrenterne. Hvad gør den i stand til at bliver succesrig? Det kan være fx ledelsesteamets sammensætning, produktionsmåden, produktet, markedssituationen eller en kombination af disse.

PayTron I/S eksempel:

- Andre edb-virksomheder kan også varetage dette område, men vi har det som kerneområde. Det giver speciel ekspertise.
- Vi tager udgangspunkt i vore kunders eksisterende løsninger og vi har specialiseret os i udbygning af samme ved hjælp af opgraderingsprodukter.

- Vi drives ikke af kendte producenter af hardware og software, men udelukkende af vor egen strategi samt de krav, vore kunder stiller til os.

Største udfordringer

Vejledning:

Beskriv de 3 vigtigste trusler eller forhindringer din virksomhed står overfor og hvordan du vil søge at imødekomme dem.

PayTron I/S eksempel:

- Vi mangler kompetence på salg og får derfor ikke omsætning nok

Tiltag: Hvis det ikke lykkes at sælge til 3 kunder indenfor 2 måneder vil vi bruge 10.000 kr. til at bruge et telemarketingureau til at sætte salgsmøder op

- Vi løber tør for penge inden forretningen er kommet i gang

Tiltag: Vi vil forsøge at finde en partner, der vi skyde yderligere 50.000 kr. i virksomheden indenfor de første 2 måneder

- Softi begynder at udbyde betalingsløsninger

Tiltag: Vi kontakter Softi eller andre konkurrenter og tilbyder os som underleverandører

Tre vigtigste delmål i virksomhedens udvikling

Vejledning:

Beskriv de 3 vigtigste delmål, som virksomheden skal have opnået inden for 3 år.

PayTron I/S eksempel:

- Efter 3 måneder: break-even, ejerne opretholder 15.000 kr. mdl. i løn

- Efter 1 år: mindst 8 opgaver udført for mindre virksomheder, hvorfor ejerne kan udbetales mdl. 25.000 kr. i løn

- Efter 18 måneder: ny medarbejder ansat