**Forretningsplan**

**for**

**[bedriftens navn]**

|  |  |
| --- | --- |
| Forretningsidé | Beskriv kort forretningsidéen:Hva er bedriftens produkt/tjenesteHva skal bedriften ha inntjening påHvilke behov i markedet dekkes |
|  |

Dato/sted:

**Opplysninger om bedriften**

|  |  |
| --- | --- |
| **Registrert dato/år** |  |
| Organisasjonsnr. 9 siffer |  |
| Postadresse**Postnr. og -sted** |  |
| Besøksadresse |  |
| Telefonnr. |  |
| E-postadresse |  |
| Web-adresse |  |
| **Bedriftens kontaktperson**Mailadresse og telefonnummer |  |
| EierforholdStyreLedelse |  |
| Bransje |  |
| Kort om bedriftens historie\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Hva har bedriften oppnådd så langt****\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****Kritiske suksessfaktorer i nærmeste fremtid** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nøkkeltall****per [dato]** | **Antall ansatte:**  |
| **Omsetning og resultat hittil**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **20…** | **20…** |
| **Omsetning** |  |  |
| **Årsresultat** |  |  |
| **Egenkapital** |  |  |

\*fotnoter )  |
| **Bedriftens viktigste inntektskilder** |
| **Bedriftens viktigste kostnadselementer:**  |

| Kundesegment | Hvem er bedriftens kunder ?* Hvilke behov har kundene ?
* Hva vektlegger kundene ved valg av leverandør av denne type produkter/tjenester (kjøpskriterier) ?
* Kommenter din evne til å innfri disse i forhold til konkurrentene ?
 |
| --- | --- |
|  |

| 2. Kundeverdi / verdiløfte | * Hva er bedriftens unike styrke i konkurransen om kundene?
* Hva tilbyr bedriften sine kunder ?
* Hvilke verdier skaper bedriften for sin kunder (verdiløftet) ?
* Hvor stor antas betalingsvilligheten hos kundene å kunne være – og hva bestemmer denne?
 |
| --- | --- |
|  |

| 3. Distribusjons-kanaler | * Hvor eller på hvilken måte leverer/distribuerer bedriften sine produkter/tjenester ?
* Hvilke kanaler brukes for å kommunisere/markedsføre kundeverdi og fortrinn ?
 |
| --- | --- |
|  |

| 4. Kunderelasjon | * Hvordan bygges kunderelasjoner?
* Hvordan opprettholdes gode kunderelasjoner over tid?
* Hvem er dine viktigste konkurrenter?
* Når og hvorfor blir disse valgt?
 |
| --- | --- |
|  |

| 5. Inntektsstrøm | * Hvordan skapes inntekter fra kjernevirksomheten?
* Hvordan oppnås eventuelt andre inntekter?
 |
| --- | --- |
|  |

| 6 Nøkkelressurser og kritiske suksessfaktorer | * Hvilken gjennomføringsevne har bedriften?
* Kompetanse og personlige egenskaper som gjør deg/dere spesielt egnet til å utvikle og drive bedriften?
* Hvilke viktige ressurser og kompetanse trenger bedriften …
	+ på kort sikt?
	+ på lenger sikt?

for å realisere forretningside og kundeverdien (“verdiløftet”)? |
| --- | --- |
|  |

| 7. Kjerneaktiviteter | * Hvilke kjerneaktiviteter må bedriften selv utføre?
* Hvilke (kjerne-) aktiviteter kan/må settes ut til andre?
* Hva er de mest kritiske faktorer for å lykkes mht lønnsom kommersialisering?
 |
| --- | --- |
|  |

| 8. Partnere | * Hvilke partnere og leverandører samarbeider bedriften med for å kunne levere på sitt verdiløfte (2)?
* Hvilke er avgjørende viktig på kort og på lenger sikt?
 |
| --- | --- |
|  |

| 9. Kostnadsstruktur | * Hvilke kostnader har bedriften for å utvikle og drifte sitt forretningskonsept?
 |
| --- | --- |
|  |

1. **Vekst og ambisjoner**

|  |
| --- |
| **Beskriv hvorfor du/dere ønsker å etablere/utvikle egen bedrift****Hvilke (vekst) ambisjoner foreligger – på kort og lenger sikt (tallfest)** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Vekstmål nærmeste 1-2 år** | Beskriv hvilke mål for utvikling og vekst bedriften har de nærmeste år: |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tallfest mål**  | **Status siste år** | **20…** | **20** |
| **Driftsinntekter** |  |  |  |
| **+ Andre inntekter** |  |  |  |
| **= Sum Inntekter** |  |  |  |
| **Kostnader** |  |  |  |
| **Årsresultat** |  |  |  |
| **Egenkapital** |  |  |  |

 |
| **Vekstmål nærmeste 3-5 år** |  |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Driftsinntekter** |  |  |  |
| **+Andre inntekter** |  |  |  |
| **=Sum Inntekter** |  |  |  |
| **Årsresultat** |  |  |  |
| **Verdiskaping** |  |  |  |
| **Egenkapital** |  |  |  |

 |

**Hvordan tenkes disse målene nådd?****Beskriv vekstmål / muligheter på lang sikt:** |

1. **Analyse av produkt og marked –**nyhetsgrad, konkurransesituasjon, miljø og samfunnsansvar

| Nyhetsgrad og innovasjonshøyde | * Finnes liknende produkt/tjeneste på markedet?
* Finnes liknende løsning eller prosess på markedet?
* Har bedriften søkt patent eller annen form for beskyttelse? Evt hvorfor ikke?
* Er det andre patenter som kan innvirke på bedriftens forretningspotensiale?
 |
| --- | --- |
|  |

# Nærmere om marked og konkurrenter

| **Beskriv ditt marked** Vær så konkret som muligHvor stort er det og hvordan vurderer du utviklingen i markedene?Dersom du har gjennomført en kunde- / markedsundersøkelse, legg ved en beskrivelse og resultatene |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **Hvem er de viktigste konkurrentene?**Hvilke styrker og svakheter har de?Hvordan oppfattes de i markedet? |
|  |

| Miljøkrav**Samfunnsansvar****Kvinneaspekt** | Er prosjektet innenfor aksepterte miljøkrav og standarder ? Hvordan verifiseres evt dette?Ivaretar bedrift og prosjekt mennesker, samfunn og miljø? Hvordan kan evt dette synliggjøres og/eller være et konkurransefortrinn?Hvor stor andel kvinner har bedriften i ledelse og styre? |
| --- | --- |
|  |

1. **SWOT-analyse**

|  |  |
| --- | --- |
| SWOT - ANALYSE | Analyse av bedriftensStyrker StrengthSvakheter WeaknessMuligheter OpportunitiesTrusler Treaths |
| Styrker:Svakheter:Muligheter:Trusler:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Hvordan:* Styrke sterke sider
* Redusere svakheter
* Utnytte muligheter
* Avverge trusler
 |

1. **Økonomiske forhold**Nærmere om kostnadsstruktur og inntektsstrømmer

**Produktkalkyle**

Gode kalkyler på hvert enkelt produkt/tjeneste som produseres/tilbys og selges kan være viktig for å se hvilke produkter bedriften tjener penger på og hvor mye man tjener.

|  |  |
| --- | --- |
| **Produktkalkyle – pris og kostnad pr enhet for produkt/tjeneste** | **Kroner** |
| **Kommentarer:** |  |
|  **Pris** |  |
| * **Kostnad**
 |  |
| **= Bidrag** |  |

**Salgsbudsjett**

Hvordan skaper bedriften inntekter fra kjernevirksomheten Salgsbudsjettet skal vise hvor mye bedriften har som mål å selge av produktet/tjenesten.



**Kommentarer Salgsbudsjett:**

**Driftsbudsjett**

|  |  |
| --- | --- |
| En oversikt over bedriftens samlede inntekter og kostnader. | 3 første år i hele 1 000 kroner |
| **1 år** | **2 år** | **3 år** |
| Salgsinntekter |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Andre inntekter |  |  |  |
| **SUM INNTEKTER** |  |  |  |
| ***Variable kostnader:*** |  |  |  |
| Råvarer, komponenter |  |  |  |
| Lønn til ansatte, inkludert sosiale kostnader |  |  |  |
| Andre variable kostnader |  |  |  |
| **SUM VARIABLE KOSTNADER** |  |  |  |
| **DEKNINGSBIDRAG (DB)**(sum inntekter – sum variable kostnader) |  |  |  |
| ***Faste kostnader:*** |  |  |  |
| Faste lønnskostnader inkl. sosiale kostnader |  |  |  |
| Husleie |  |  |  |
| Strøm |  |  |  |
| Telefon/porto |  |  |  |
| Markedsføring |  |  |  |
| Reiser |  |  |  |
| Forsikring |  |  |  |
| Regnskapsføring |  |  |  |
| Revisjon |  |  |  |
| Avskrivninger |  |  |  |
| Andre faste kostnader |  |  |  |
| **SUM FASTE KOSTNADER** |  |  |  |
| **DRIFTSRESULTAT** (dekningsbidrag – faste kostnader) |  |  |  |
| Finanskostnader/finansinntekter **(NB! ikke avdrag)** |  |  |  |
| **RESULTAT (overskudd eller underskudd)** |  |  |  |

Dersom det er et personlig selskap (enkeltmannsforetak), husk at eget lønnsuttak skal spesifiseres som privatuttak og ikke settes opp i budsjettet som lønnskostnad.

# Likviditetsbudsjett

Likviditetsbudsjettet viser variasjoner i driftskapitalbehovet fra måned til måned og viser dermed hvor mye kapital bedriften trenger til den løpende driften. Dessuten trenges en reserve for å møte uforutsette hendelser. Alle tall skal være inkl. mva.

|  |
| --- |
| **LIKVIDITETSBUDSJETT (i 1000 kr)** |
|  | **Jan.** | **Feb.** | **Mars** | **April** | **Mai** | **Juni** | **Juli** | **Aug.** | **Sept.** | **Okt.** | **Nov.** | **Des.** |
| Innbetalinger på salg |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Andre innbetalinger |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Nye lån |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Sun innbetalinger** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Vareleverandører |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Markedsføring/reklame |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Regnskapsføring/revisjon |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Lønn/skattetrekk |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Feriepenger |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Arbeidsgiveravgift |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Porto/telefon |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Reiser |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Forsikringer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Andre utbetalinger daglig drift |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Merverdiavgift |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Forskuddsskatt |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Renter lån |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Avdrag lån |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Private uttak (kun i enkeltmannsforetak) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Sum utbetalinger** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Likviditetsbeholdning ved månedens begynnelse |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Likviditetsendring i måneden (sum innbetalinger – sum utbetalinger) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Likviditetsbeholdning ved månedens slutt |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

# Investeringsbudsjett og finansiering –- evt søknadsgrunnlag for de første faser / milepæler

**Kostnads- / investeringsbudsjett**

Spesifiser behov for investeringer i faste anlegg, maskiner, inventar, transportmidler, videreutvikling, kompetansetiltak, nettverksbygging, markedstiltak osv. Ta med spesielle kostnader som konsulentassistanse, evt patentkostnader og liknende. Oppgi om bedriften er merverdiavgiftspliktig, og om beløpene er inkl. eller ekskl. mva.

|  |  |
| --- | --- |
| Type investering, tiltak, anskaffelser | **Kroner** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Sum kapitalbehov** |  |

**Finansiering**

Langsiktige investeringer bør finansieres med langsiktig kapital (egenkapital, pantelån, eventuelle tilskudd og lignende). Egenkapitalen bør dekke deler av driftskapitalbehovet (se likviditetsbudsjettet), f.eks. den faste delen av varelageret. Behovet for kapitalinnhenting/emisjoner må vurderes

| **Kapitalbehov til** | **Kroner** | **Finansiering** | **Kroner** |
| --- | --- | --- | --- |
| Investeringer (fra investeringsbudsjett) |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  | Tilskudd |  |
|  |  | Egenkapital |  |
| Drift (fra likviditetsbudsjett) |  | Kassakreditt |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Emisjoner  Planer om og  forutsetninger for kapitalinnhenting |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 14. Forretningsplan**NB : Dette pkt er ment som en oppsummering , dvs en en-sider som i kortform stikkordmessig gir en oversikt – hvis man har behov for det.**Sammendrag pr (dato) : ……..   |  **Bedriftens navn :** **adresse :** **Ansvarlig :** **Kontaktdata :** **Web-adresse :** | **Registrert** **Dato/år**:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**Utfyllt av :**  |
| **Forretningsidé** **og** **kundeverdi (verdiløfte):** | **Hovedmål** **og vekstambisjoner** : |
|  |  |
| **Produkt og tjenester** **Hva er det**  **unike/innovative?** | **Markeder**  **Kundesegment**  **Kjøpekriterier**  **Kunderelasjoner** **Konkurrenter** | **Distribusjonskanaler**  **Partnere**  | **Nøkkelressurser**  **Kompetanse**  **Kjerneaktiviteter**  | **Økonomi**  **Kostnadstruktur**  **Inntektstruktur** |
|  |  |  |  |  |
| 15 Handlingsplan  Hjelpeskjema |  | Side: |
|  | Dato: |
|  **Aktivitet** | Mål | Tid | Kr | Ansv. | Mnd | Mnd | Mnd | Mnd | Mnd | Mnd | Mnd | Mnd | Mnd | Mnd | Mnd |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sum |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |