

Affärsplan - checklista

Sammanfattning

- Har du beskrivit de viktigaste delarna i affärsplanen på ett säljande sätt?
- Lockar sammanfattningen till vidare läsning med avseende på potential, hållbarhet och unicitet?
- Räcker sammanfattningen till att värdera affärsplanen (motsvarar en målgrupp)?
- Vem kommer att utföra arbetet och hur (motsvarande affärsmodell)?
- Vilka resurser krävs (i form av tid, kompetens och kapital)?

Affärsidé

- Har du beskrivit hur långt du har utvecklat produkten?
- Har du beskrivit din produkts (vara/tjänst) grundidé och dess unicitet?
- Har du beskrivit kundnyttan eller det problem din produkt löser?
- Är ditt erbjudande tydligt och värdeskapande för kunden?
- Har du beskrivit hur företaget kommer att generera intäkter och tillväxtpotential?

Marknad

- Har du beskrivit er tänkta målgrupp?
- Har du beskrivit era första kunder? Hur de ställer sig till ditt erbjudande?
- Har du beskrivit den möjliga marknaden? Storlek? Tillväxt?
- Har du beskrivit vilka dina konkurrenter är samt din konkurrenskraftvad gäller teknik, design, service, tillgänglighet eller pris?

Marknadsbeskrivning

- Har du beskrivit era första kunder? Hur många är de? Hur resonerar de?
- Hur ställer de sig till ditt erbjudande?
- Har du kommunicerat med kunden?
- Har du beskrivit den potentiella marknaden? Storleken, tillväxtutsikter, trender och utveckling? Har du beskrivit var din marknadsinformation kommer ifrån (källhänvisning)?

Branschanalys

- Har du beskrivit branschen eller industrin? Vilka är aktörerna/konkurrenterna? Vilka är lönsamma och hur tjänar de pengar? Är branschen attraktiv?
- Har du beskrivit styrkeförhållanden mellan leverantörer, distributörer, kunder, konkurrenter och möjliga substitut samt marknadshinder?
- Har du beskrivit hur ditt företag passar in i branschen?

Marknadsstrategi

- Har du beskrivit och motiverat ditt val av kunder och målsegment?
- Har du beskrivit och motiverat differentieringen av ditt erbjudande? Kommer du att konkurrera på teknik, design, service, tillgänglighet eller pris?
- Har du beskrivit hur du kringgår eventuella marknadshinder?
- Har du beskrivit företagets marknadsföringsstrategi samt kostnader för marknadsföring?

Hållbar konkurrensfördel

- Har du beskrivit hur du kan skapa en hållbar konkurrensfördel? Finns det andra företag som tjänar på att du etablerar dig på marknaden?
- Har du beskrivit hur du kan skydda produkten (mönsterskydd, patent, innovationstakt, design, marknadsföring med mera)?
- Har du undersökt om patent eller rättsliga skydd hindrar dig att sälja er produkt på marknaden?
- Har du beskrivit hur ditt företag blir hållbart avseende miljö och sociala aspekter i det långa loppet?

Affär

- Har du beskrivit hur företaget kommer att tjäna pengar (dess affärsmodell)?
- Har du beskrivit företagets vinstpotential?
- Har du beskrivit medarbetare, deras roller i företaget och vilka personer som står bakom affärsidén?
- Har du beskrivit vilka hållbarhetsfördelar din produkt eller erbjudande har (ekonomiska, miljömässiga, sociala)?
- Har du beskrivit företagets affärsmodell? Hur ser värdekedjan ut?
- Har du beskrivit och motiverat vilka aktiviteter som ligger inom/utom företaget? Outsourcing? Kunddriven utveckling?
- Har du beskrivit möjliga samarbetspartners (leverantörer, distribution, marknadsföring, försäljning, med mera)?

Organisation

- Har du beskrivit nyckelmedarbetare, roller och vilka personer som står bakom affärsidén?
- Har du beskrivit hur ägarbilden ser ut?
- Har du beskrivit hur de erfarenheter och kunskaper som saknas ska knytas till organisationen?
- Ledningsgrupp och personal?
- Vilka värden genomsyrar verksamheten (kultur, uppgift, hållbarhet, utveckling, motivation, försäljning med mera)?
- Har du beskrivit framtidsvisionen för företaget?

Genomförande

- Har du gjort en genomförandeplan med kostnads- och tidsaspekter?
- Har du beskrivit vilka nyckelaktiviteter företaget behöver genomföra?
- Har du analyserat vilka aktiviteter som är beroende av varandra och vad som utgör den "kritiska linjen" i verksamheten?
- Har du fokuserat tillräckligt på försäljning och kund?
- Har du beskrivit produktens utvecklingsstatus?

Lönsamhet och finansiering

- Har du gjort en analys av kostnader (exempelvis över 3 år)?
- Har du gjort en resultatbudget, en balansbudget och en likviditetsbudget?
- Har du kommenterat era beräkningar i texten? Vilka antaganden baserar du era kalkyler på?
- Har du beskrivit företagets kapitalbehov och hur du finansierar det?

Riskanalys

- Har du beskrivit och värderat de olika risker som hotar ditt företags framgångar (tekniska, ekonomiska, marknads-, miljö-, personal-, med mera)?
- Har du beskrivit hur ni hanterar dessa risker och minimerar deras negativa inverkan?
- Har du beskrivit olika ekonomiska scenarios för företaget inklusive normalfall, bästa fall och sämsta fall?