

Miniforretningsplan

Din miniforretningsplan hjælper dig med at beskrive dine tanker og svare på grundlæggende spørgsmål, når du vil arbejde videre med din ide eller ambition.

Beskrivelsen er et rigtig godt dialogværktøj, når du deltager i vejledningssmøder med Morsø Erhvervsråd eller hos andre der har interesse i dine tanker.

Du skal blot sætte dine egne ord på spørgsmålene. Det vigtigste er, at du kan forklare for andre, hvilke forventninger du har med din ambition eller ide.

Først lidt grundlæggende information

Har du f.eks. ikke fået et CVR-nummer, eller har du ikke nogen hjemmeside, så springer du bare feltet over.

Virksomhedens navn:

Dit navn:

CVR-nummer:

E-mail:

Hjemmeside:

Telefonnr.:

SoMe adresse:

Postnr. og by:

Nu vil vi gerne vide lidt om dine tanker og du behøver ikke lave en lang redegørelse. Vi vil blot gerne forstå hvad din forretning går ud på. Du kan f.eks. tage udgangspunkt i hjælpespørgsmålene.

Iværksætter

Hvad er din ambition eller ide?

Hvad er dine forventninger? Vil du være iværksætter på hobbyplan eller fuldtid?

Hvordan vil du beskrive din fremtid, når du er kommet godt i gang?

Har du dit bagland med? Har du talt med din nuværende arbejdsgiver?

Værdien

Fortæl om dit produkt, service eller ydelse?

Hvad er det du tilbyder dine kunder?

Hvilken værdi skaber du for dine kunder? Hvilket problem løser du, og hvordan?

Hvilke behov på markedet opfylder du? Har du forskellige løsninger?

Kunderne

Hvem kan have glæde af at købe hos dig?

Hvilke kunder ville du gerne i kontakt med? Hvilken relation ønsker du at få til dine kunder?

Hvis du skulle dele dine kunder op i 3-5 grupper, hvordan ville de så se ud? Hvilken gruppe er din vigtigste kundegruppe?

Samarbejde

Hvilke samarbejdspartnere er nødvendige, for at du kan opnå dine mål?

Er du afhængig af andre for at kunderne får dit produkt? Hvem kan hjælpe dig med at nå dine kunder?

Hvem kan hjælpe dig med forretningsudvikling, økonomi og bogføring, produktion og leverancer, salg og markedsføring?

Indtjening

Hvordan vil du tjene penge på din ide?

Hvor vil du tjene pengene i din forretning? Hvordan har du fundet frem til din pris? Faste priser, eller forskellige priser til forskellige kunder? Hvor tjener du de fleste penge? Hvad vil du gøre for at dine kunder vender tilbage?

Hvad er de fem vigtigste spørgsmål for dig lige nu?

Her kan du skrive dine spørgsmål til næste vejledningsmøde. Så husker du at få svar på dine spørgsmål og holde fokus på det der er vigtigst for dig nu.

Handleplan

Her kan du skrive stikord eller titel på dine opgaver og de næste steps. Planen hjælper dig med at holde fokus og skabe fremdrift for din ambition.