



RUBRIKER/MALL FÖR AFFÄRSPLAN FÖR VERKSAMHETER I ARBETSKOOPERATIV FORM

Arbetsmaterial för framtagande av Affärsplan.

Mallen skall ses som ett arbetsmaterial,
vilket betyder att andra kompletterande delar kan behövas
beroende på vilken verksamhet, som ska bedrivas.

Mallen är framtagen av Värmlandskooperativen.

Innehållsförteckning

1. Affärsidé
2. Ägare/Delägare/Medlemmar
3. Kompetensprofil
4. Målsättning/Egna/Gruppens
5. Produkt/Tjänst
6. Kunden
7. Marknad/Marknadsföring
8. Lokalitet/Lokaler
9. Ekonomi/Budget
10. Organisation
11. Stadgar, (gäller endast ekonomisk förening)
12. Verksamhetsplan
13. Nätverk/Kontakter

Affärsidé

Affärsidén ska beskriva vad företaget sysslar med. Vilka kund behov företaget tillfredställer, vem är kunden, vad gör företaget produkten/varorna/tjänsten unik. Försök att formulera affärsidén kortfattat, *(tillsammans samtidigt att den överensstämmer med ändamålsparagraf i stadgarna, gäller ekonomisk förening)*.

Delägare/Medlemmar

Vilka är delägarna. Hur ser ägandeförhållandena ut. *(Detta kan även redovisas under organisation.)*

Kompetensprofil/Bakgrund

Ange er kompetens i form av utbildningar, tidigare anställningar och andra livserfarenheter mm. Den/de som läser affärsplanen ska veta vem du/ni är och bilda sig en uppfattning om företaget. Övertar man ett befintligt företag kan det vara bra att beskriva dess tidigare verksamhet kortfattat.

Gemensam målsättning

Ange dina/era målsättningar med företaget.

Beskriv vision och mål, vad vill du/ni uppnå inom 1-5 år. Hur stort är företaget då? Anställda?

Hur många? Geografiskt område?

Här är det viktigt att jobba med delmål. Börja med sex månader, 1 år, 2 år osv.

Produkt/Tjänst

Beskriv vad företaget kommer att syssla med. Vilka produkter ingår i sortimentet. Vilka leverantörer kommer företaget att ha.

Säljer du/ni tjänster så beskriv dem utförligt. Gör en argumentlista på varför kunden ska välja just ditt företag, köpa dina/era varor eller tjänster.

Kunden

Vilka är dina/era blivande kunder. Kommer du/ni att arbeta mot privatperson, företag eller offentliga myndigheter. Beskriv varje kundgrupp, deras köpmönster, behov av dina/era varor eller tjänster mm.

Marknad/Marknadsföring

Hur ser din/er marknad ut – bransch, geografiskt område. Är efterfrågan/marknaden stor – växande/dalande. Vilka omvärldsfaktorer påverkar företaget? Hur kommer företagets prisbild att se ut? *(Jämför gärna med andra liknande företag)*

Hur ska du nå dina/era kunder? Hur ska kunden veta att företaget finns och vad det kan erbjuda? Beskriv hur du ska marknadsföra ditt företag.

Försäljning

Hur ska din/er försäljning gå till?

Konkurrenter/Samverkansparter

Marknaden är era indirekta kunder. Vilka är era kunder? Lista dem.

Vilka är mina konkurrenter? Eller samverkansparter? Beskriv respektive styrkor/svagheter. Ju mer du/ni tar reda på och vet om dem desto större möjligheter har du/ni

Lokalitet/Lokaler

Vilket behov har mitt/vårt företag av lokal? Läget, hur viktigt är det?

Ange var lokalen är, vem som är hyresvärd, storlek etc. I vilket skick lokalen är, nödvändiga renoveringar och hur väl lokalen överstämmer med regelverk utifrån den verksamhet som ska bedrivas.

Ritningar kan med fördel bifogas. Planerade ombyggnationer ska också bifogas.

Om det finns grannar kan det vara bra att man anger att dessa informerats om planerad verksamhet. **Behövs tillstånd för att bedriva verksamheten i lokalen?**

Ekonomi/Budget

Budgetmallen nedan är ett första förslag att börja arbeta med. Modellen kan användas som utgångspunkt men bör justeras allt utifrån vilken verksamhet som skall bedrivas. Beroende på vilken verksamhet som skall bedrivas så kan andra intäkter/kostnader vara aktuella. Gör gärna en budget för år 1 och år 2.

Observera vidare att modellen nedan är förenklad och behöver arbetas på för att den ska passa just din/er verksamhet/företag. Viktig del av affärsplanen att arbeta med!

Kontakta din rådgivare för stöd att utveckla budget mer.

Budget Förslag

Mall			
		Budget Förslag	Totalt
Intäkter			
	Försäljning 1		
	Försäljning 2		0
Summa intäkter		0	0
Personalkostnader			
	Löner; 1 , 100% (12 mån)*1,55		
	Traktamenten skattefria		
	Traktamenten skatteplikt		0
	Bilersättning skattefri		0
	Bilersättning skattepliktig		0
	Utlägg logi, resor mm		
	Pensionsförsäkringar, Akassa		0
	Kurser, utbildning		0
	Företagshälsovård kostnad		0
	Personalkostnader, övriga		0
Summa Personalkostnader		0	0
Övriga kostnader			
	Lokalhyra, el, vatten mm		0
	Hyra för spec lokaler		0
	Förbrukningsmaterial		0
	Kontorsmaterial / trycks.		0
	Övr. främmande tjänster inkl. revision		0
	Telefon		0
	Mobiltelefon		0
	Datakostnader	0	0
	Porto mm		0
	Resekostnader företagsbil		0
	Reklam och PR		0
	Annonsering		0
	Div. kurskostnader		0
	Tidningar och facklitt		0
	Diverse övr. kostnader, arbetskläder mm		0
Summa övriga rörelsekostnader		0	0
Summa kostnader		0	0
Beräknat Resultat		0	0

Organisation

Beskriv företagets organisation, kan med fördel göras i form av en skiss.

Stadgar (gäller om ni ska starta en ekonomisk förening)

Kooperativets stadgar ska bifogas affärsplanen.

Ta hjälp av er rådgivare vid framtagande av stadgar.

Verksamhetsplan

Verksamhetsplan ska bifogas.

Nätverk/Kontakter

Vilka kontakter har jag/vi?

Det är mycket viktigt att bygga upp sitt företagsnätverk. Goda kontakter/relationer är ovärderliga både vad gäller andra företag, organisationer, myndigheter men naturligtvis kunder och leverantörer. Beskriv vilka personer du/ni redan idag har till stöd/rådgivning, inom vilka områden du/ni har bra kontakter, vilka saknar du/ni?

Branschkontakter, banken, andraföretagare, samverkansparter

Vilka är de, vart finns de, utveckla.

Har du frågor, behöver du support ?

Du når oss på 054-18 37 40 eller kontakta:

Anna Tyrén 070-688 745 8

anna@varmland.coop

Leif Tyrén 070-562 563 7

leif@varmland.coop

Se också www.varmland.coop