



EUROPEISKA UNIONEN  
Europeiska regionala  
utvecklingsfonden



# RUBRIKER/MALL FÖR AFFÄRSPLAN FÖR VERKSAMHETER I SOCIALA FÖRETAG

Arbetsmaterial för framtagande av Affärsplan.  
Arbetsmaterialet är gjort för att användas i Värmlandskooperativens  
Utbildning för utveckling av sociala företag.

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 inom ramarna för  
projektet Entrécoop

## 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. Det ska också framgå vem/vilka som är tänkta kunder. Vad är det "unika" i ert företag? Försök att skriva så kortfattat som möjligt.

### **Delägare/Medlemmar**

Vilka är medlemmarna/delägarna.

Skriv ner namnen på de som ska vara med.

### **Kompetensprofil/Bakgrund**

Skriv er kompetens i form av utbildningar, tidigare anställningar, vilka föreningar ni varit aktiva i och andra livserfarenheter. Den/de som läser affärsplanen ska veta vika ni är och bilda sig en uppfattning om företaget.

Försök att fånga kooperativets kompetens i löpande text alternativt gör en punktlista.

Man kan också bifoga CV i form av bilagor till affärsplanen.

### **Gemensam målsättning**

Ange era målsättningar med företaget.

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

Hur många är ni? Var finns ni?

Här är kan man jobba med delmål. Börja med t.ex. 6 månader sedan 1 år, 5 år osv.

### **Produkt/Tjänst**

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

Varifrån kommer era produkter?

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

### **Kunden**

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

### **Marknad/Marknadsföring**

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

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

### **Försäljning**

Hur ska er försäljning gå till?

### **Konkurrenter/Samverkansparter**

Vilka är era konkurrenter och vilka är era samverkanspartners? Beskriv vad de har för styrkor och svagheter. Ju mer ni tar reda på och vet om dem desto större möjligheter har ni.

### **Lokalitet/Lokaler**

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

Hur stort ska det vara?

Har ni ingen lokal listar ni vad som är viktigt och vilka behov ni har.

Har ni redan hittat en bra lokal beskriv den.

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.

Gör vidare en med lönekostnader och en utan. Beroende på de olika delägarnas förutsättningar kan frågan behövas diskuteras med berörd myndighet

Observera vidare att modellen nedan är förenklad och behöver arbetas på för att den ska passa just er verksamhet/företag.

## **Organisation**

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

## **Stadgar**

Kooperativets stadgar ska bifogas affärsplanen.

## **Verksamhetsplan**

Beroende på verksamhetsområde ska verksamhetsplan bifogas.

## **Nätverk/Kontakter**

Vilka kontakter har ni?

Det är 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 ni redan idag har till stöd/rådgivning, inom vilka områden ni har bra kontakter, vilka saknar ni?

## **Branschkontakter, banken, andraföretagare, samverkansparter**

Vilka är de, vart finns de, utveckla.

## Budget Förslag

Mall			
		Budget Förslag	Totalt
<b>Intäkter</b>			
	Försäljning 1		
	Försäljning 2		0
<b>Summa intäkter</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Personalkostnader</b>			
	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
<b>Summa Personalkostnader</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Övriga kostnader</b>			
	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
<b>Summa övriga rörelsekostnader</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Summa kostnader</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Beräknat Resultat</b>		<b>0</b>	<b>0</b>

