Din *forretningsplan.* 2.1

MODUL

2.1 · Forretningsplan

TID

60–90 minutter

OUTPUT

Første udkast

• DET ARBEJDER VI MED

Ti dele — fra *idé til handling.*

01 Din virksomhed

02 Produkt / ydelse

03 Dine kunder

04 Marked & konkurrenter

05 Pris & indtjening

06 Markedsføring

07 Organisation & kompetencer

08 Budget & økonomi

09 Mål for det første år

10 Handlingsplan

• DEL ÉT

01

Din virksomhed

1 Hvad hedder din virksomhed?

2 Beskriv kort din forretningsidé — *hvad tilbyder du?*

3 Hvorfor ønsker du at starte virksomheden?

4 Hvad er din langsigtede vision — *hvor er du om 3–5 år?*

• DEL TO

02

Produkt & ydelse

1 Hvilket produkt eller hvilken ydelse sælger du?

2 Hvilket problem løser du?

3 Hvilken værdi skaber du for kunden?

4 Hvad gør dit produkt eller din ydelse *unik?*

5 Hvad adskiller dig fra konkurrenterne?

• DEL TRE

03

Dine kunder

1 Hvem er din ideelle kunde? *Alder, køn, bopæl, job, kendetegn.*

2 Hvilke udfordringer har kunden?

3 Hvilke behov har kunden?

• DEL FIRE

04

Marked & konkurrenter

1 Hvem er dine vigtigste konkurrenter?

2 Hvad gør konkurrenterne godt?

3 Hvad kan du gøre bedre eller anderledes?

4 Hvordan vurderer du markedspotentialet?

DEL FEM

05

Pris & indtjening

1 Hvad forventer du at tage for dit produkt eller din ydelse?

2 Hvordan er du kommet frem til denne pris?

3 Hvad tager konkurrenterne?

• DEL SEKS

06

Markeds-føring

Hvordan vil kunderne finde dig? Vælg dine kanaler:

- ☐ Hjemmeside
- ☐ Google
- ☐ Facebook
- ☐ Instagram
- ☐ LinkedIn
- ☐ TikTok
- ☐ YouTube
- ☐ Netværk
- ☐ Mund-til-mund
- ☐ Nyhedsbrev

→ Vælg 3 *kanaler* at prioritere — og skriv hvorfor.

• DEL SYV

07

Organisation & kompetencer

1 Hvilke opgaver skal du *selv* løse?

2 Hvad vil du outsource eller have hjælp til?

3 Hvilke kompetencer mangler du i dag?

4 Hvordan vil du skaffe dem? *Kurser, mentor, partner…*

• DEL OTTE

08

Budget & økonomi

1 Hvor mange penge skal du bruge for at komme i gang?

2 Har du behov for ekstern finansiering?

3 Hvor skal pengene komme fra? *Opsparing, lån, tilskud...*

DEL NI

09

Mål for første år

Hvad vil du gerne opnå det første år?

→ *Omsætning* — hvor meget?

→ *Antal kunder* — hvor mange?

→ *Andre mål* — hvad ellers?

• DEL TI

10

Handlings-plan

Hvilke *5 opgaver* skal du løse *først?*

Vælg dem, der flytter dig længst — og start dér i morgen.



• REFLEKSION

Træd et skridt tilbage.

Hvilken del er du mest sikker på? Hvilken kræver mest arbejde? Og hvad er din vigtigste erkendelse?

• HUSK

En forretningsplan er ikke noget, du laver én gang.
Den vokser, hver gang du bliver klogere på dine kunder og dit marked.