# Skabelon til forretningsplan i BIG

1. Problem og idégrundlaget
   1. Præsenter problemet, som jeres løsning løser
   2. Hvor stort er problemet og for hvem er det et problem
   3. Beskriv jeres løsning/idé. Hvilken værdi tilfører jeres løsning målgruppen og hvordan?
      1. **Hvem** / **Hvad** /**Hvordan**
2. Virksomhedens forretningsmodel
   1. Brug Business Model Canvas til kort at beskrive virksomhedens forretningsmodel
3. Produktet
   1. Hvordan skal jeres produkt se ud? Lav en prototype.
   2. Hvilke materialer anvendes? Dokumenter at det kan lade sig gøre. Henvis til jeres samarbejdspartnere/kontakter til erhvervslivet.
   3. Hvad koster det at producere jeres produkt?
   4. Hvem skal producere jeres produkt? Vil I selv gøre det eller outsource det?
4. Markedsbeskrivelse, konkurrenceforhold og strategi
   1. Beskriv markedet I opererer på.
   2. Foretag en Porters 5 forces for at afdække konkurrenceforholdene
   3. Foretag gerne en konkurrent-analyse. Fx via Blue Ocean Canvas
   4. Foretag en SWOT-analyse
   5. Bestem en strategi for jeres virksomhed. Tag udgangspunkt i enten Porters 3 konkurrencer, Blue Ocean Strategy eller Ansoffs-vækstmatrice
5. Målgruppe, positionering og markedsføring
   1. Hvem er jeres målgruppe? Vælg relevante segmenteringsvariable.
   2. Foretag en markedsanalyse/og endnu bedre test jeres idé.
      1. Find ud af hvad I vil vide noget om. Det er oplagt at forsøge at afdække, hvorvidt der er et behov for denne type vare.
      2. Opstil en hypotese
      3. Vælg analysemetode/model (kvantitativ eller kvalitativ fx spørgeskema, fokusgruppe, dybdeinterview)
      4. Udvælg respondenter. Hvem skal vi spørge/tale med. Bevidst udvalgte eller tilfældigt udvalgte.
      5. Indsaml empiri
      6. Analyse data og formidl resultatet – gerne i grafer og figurer
   3. På baggrund af markedsanalysen sammensættes jeres marketing-mix
   4. Er brugerne interesseret i de elementer omkring produktet, som I ville lægge vægt på fx økologi, emballage, service/oplevelse, konceptet. Skal der rettes noget til?
   5. Prisstrategi. Vælg prisstrategi, der er tilpasset jeres strategi/målsætninger, efterspørgselsforhold og positioneringsbestræbelser
   6. Promotion. Hvordan vil i reklamere/skabe efterspørgsel på jeres produkt. Pull- eller Push-strategi, Facebook etc.
   7. Distribution. Hvordan vil I bringe produktet ud til forbrugeren. Hvilke kanaler sælger I igennem.
6. Indtægtsmodel/budgettet
   1. I skal redegøre for hvordan I vil tjene penge eller hvordan forretningen skal løbe rundt.
   2. Redegør for, hvordan I er nået frem til centrale tal fx omkring omsætning, variable og faste omkostninger. Dette skrives i rapporten.
   3. Lav gerne et simpelt etablerings-, driftsbudget
   4. Udregn evt. nøgletal: afkastningsgraden, egenkapitalforrentning, dækningsgrad, likviditetsgrad og soliditetsgrad samt jeres kommentarer hertil skrives i rapportteksten
7. Organisation og ledelse
   1. Hvad er jeres ressourcer
   2. Ansvarsfordeling
   3. Selskabsform
   4. Hvordan vil i opbygge og lede virksomheden (organisations og ledelesformer). Fx teamledelse eller demokratisk ledelse. Organisk organisationsstruktur.

Husk at begrunde jeres valg.

Budget skabeloner:

<https://www.startupsvar.dk>