

Beskrivelse af forretningsidé

Beskriv din forretningsidé så godt som muligt. Det er ikke et krav at du kan udfylde alle punkter. Dokumentet bruges som baggrundsinformation for yderligere samtaler og vurdering af hvordan vi bedst hjælper dig videre med din idé.

[Navn på virksomhed]

1. Faktuelle oplysninger

Navn:		Mobil:	
Adresse:		E-mail:	
Postnr., by:		Evt. Web:	
Evt. CVR nr.			

2. Team og kompetencer

Hvem er personkredsen omkring virksomheden? Hvilke kompetencer bringer du/i ind i virksomheden? uddannelse, erfaring, viden etc.

3. Hvad er din forretningsidé

Hvad er det for en virksomhed du vil starte? Hvad er det for produkter, services eller ydelser du vil sælge?

4. Hvem er dine kunder

Hvem er dine fokus kunder? Kan de beskrives ud fra brancher/fag eller demografi (Alder, geografi, køn, social status etc.). Henvender du dig til andre erhvervsdrivende (BtB) eller direkte til forbrugere (BtC)

5. Markedsbeskrivelse

Hvordan definere og afgrænse du markedet du skal konkurrere på? Hvor stort er markedet? Er der generelle trends som støtter din forretningsidé?

6. Hvilket behov vil du dække - og hvad er kundens "problem"

Hvad er det for et behov du vil dække? – Ofte er det en fordel at fokusere på hvad det er for et problem du vil løse for din kunde (ofte et problem som betyder unødige omkostninger for kunden)

7. Hvad er det unikke ved din idé i forhold til dine konkurrenter?

Sæt dig i din kundens sted og spørg dig selv hvorfor kunden skulle handle hos dig frem for konkurrenten? Hvad er det for en merværdi din virksomhed giver kunden?

8. Hvordan vil du tjene penge? – Hvad er din forretningsmodel?

Valg af forretningsmodel er afgørende for din succes. Du skal overveje hvad du sælger og hvordan du sikre betaling for din ydelser. Det kan være rent salg af varer/ydelser, men kan også være koncepter med abonnementsbetaling, leasing, betaling for det reelle forbrug (pay per use).

9. Kan økonomien bære?

Økonomien er helt central, derfor skal du hurtigst muligt få et overblik over de vigtigste økonomiske poster:

- *Etableringsomkostninger (depositum, inventar, ombygning etc.)*
- *Drift omkostninger (Husleje, varme, strøm, lønninger, forsikringer etc.)*
- *Hvor stor omsætning regner du med?*
- *Hvis du fremstiller produkter, hvad er dine forventninger til salgspris og fremstillingsomkostninger*

10. Dine personlige overvejelser

Hvad regner du med at tjene om måneden før skat? Hvor mange timer vil du bruge på virksomheden om ugen?

11. Hvad er dine største udfordringer for at komme i gang?

Hvilke 3-5 spørgsmål/udfordringer presser sig mest på