

STARTs "syretest" for etablerere



- Er du klar for 1 til 2 år intenst arbeid, oftest langt utover 37,5 timers uke?
- Kan du forsake hobbyer, venner og andre sosiale aktiviteter i en periode?
- Kan du stå uten lønn over en lengre periode?
- Har du overskudd, energi og pågangsmot til å stå i krevende situasjoner fremover?
- Har du kunnskap om bransjen du skal inn i?
- Har du nettverk og tilstrekkelig kapital?

Svarer du nei på flere er det kanskje grunn til å revurdere oppstart av egen virksomhet?

Svarer du **ja** på disse spørsmålene, så er første bud:

Lag deg en **forretningsplan!**

FORRETNINGSPLAN

Den typiske gründer er:

Faglig dyktig

Engasjert

Ser få begrensninger, **men....**

Mangler forretningsforståelse

Begrenset nettverk

Trenger ofte kapital



En forretningsplan
fremtvinger en kritisk
evaluering av idéen og
dens forretningsmodell

Hvorfor skrive forretningsplan?

For å oppnå suksess, er det viktig at man er klar over **hvilke mål** man har og **hvordan** man skal nå dit.

- Hjelper deg å strukturere, videreutvikle og planlegge din nye virksomhet
- Avslører og bevisstgjør hull i din kunnskap og kompetanse
- Fremtvinger beslutninger (spisser din idé/ditt forretningsområde/konsept)
- Simulerer et "virkelig" tilfelle
- Kommunikasjonsmiddel:
 - banker
 - investorer
 - samarbeidspartnere osv.

STARTs "syretest" for etablerere

15 NØKKELSPØRSMÅL:

- Hva skal du selge?
- Hvem er potensielle kunder?
- Hvor stort er markedet?
- Hva er en realistisk markedsandel for ditt produkt/tjeneste?
- Hvilke eksakte kundebehov dekkes av din idé?
- Hva er nytt/innovativt med denne ideen kontra andre?
- Hvorfor skal kundene foretrekke din idé fremfor alternativene?
- Hvem er konkurrerende selskap?
- Hva er deres konkurransestrategier?
- Hvordan få produktet frem til kundene/hvordan gjøre tjenesten din tilgjengelig/bestillbar?
- Hva er kundenes betalingsvillighet?
- Hva er de viktigste kompetansegapene?
- Hvilken rolle skal din virksomhet spille i verdikjeden?
- Hva er de viktigste hindringene for suksess?
- Hva er planen for å takle disse hindringene?

Gode råd:

Det er innholdet, ikke størrelsen, på Forretningsplanen, som er viktig. Fokuser på det unike eller spesielt sterke med din virksomhet/plan og hvilke forretningsmessige muligheter din virksomhet vil gi.

Husk videre at dine antagelser/tallmateriale vil være svært viktig. Er dine antagelser/tall basert på din erfaring eller synsing eller på fakta?

Etter å ha skrevet en forretningsplan kan vi i START! gjennomgå og diskutere planen med deg. Vi vil på bakgrunn av gjennomgangen kunne foreslå endringer og poengtere uklarheter og bidra til at forretningsplanen fremstår gjennomarbeidet, troverdig og tillitvekkende.

Når forretningsplanen er bearbeidet, står et stort nettverk av private hjelpere som regnskapsførere, revisorer, advokater m.fl samt det offentlige apparatet klare til å hjelpe deg videre.

Ta en titt på: www.startinvestfold.no for å bli mer kjent med tjenestetilbudet i START!