

Mini-forretningsplan

Denne mini-forretningsplan skal udfyldes forud for den første vejledning. Når du skriver 10-15 linjer om hvert punkt får virksomhedskonsulenten et indtryk af dig og din virksomhed og du/I får sandsynligvis en bedre vejledning.

Har du allerede lavet en forretningsplan eller på anden måde nedskrevet dine planer eller ideer, kan du sende den i stedet for.

Du kan også bruge planen til at tænke sammen med. Spørgsmålene der stilles er vigtige at have overvejet, før man starter virksomhed.

Mini-forretningsplan

1. Faktuelle oplysninger

Navn:

Adresse:

Postnr./by:

E-mail:

tlf:

Web:

2. Hvilken slags virksomhed vil du starte?

F.eks. IT-virksomhed med javascript som kerneområde, en slagterbutik eller rejsebureau med specialrejser for seniorer.

3. Hvilke produkter eller ydelser vil du sælge?

F.eks. Applikationer der forbinder web-sites med virksomhedens administrative systemer, garanteret mørt oksekød og færdigretter eller rejser til historiske europæiske destinationer med vidende rejseleder.

4. Hvem er dine kunder?

F.eks. Virksomheder der har behov for at modtage og bearbejde informationer for kunder, forbrugere i nærområdet, der vil være sikre på at det købte kød er af bedste kvalitet eller seniorer i mellemindkomst gruppen.

5. Hvilke behov vil du dække hos dine kunder?

F.eks. ved at integrere web og administration kan virksomheden spare mange penge og give ekstra service til kunderne, forbrugerens vished om altid at få mørt kød og de rejsende få en snert af historiens vingesus.

6. Hvad er det specielle ved din idé taget i forhold til dine konkurrenter?

F.eks. Vi opsøger selv kunderne og giver dem en visualisering af hvilke services og besparelser de kan opnå ved integration med deres web-site, at kunden kan være sikker på møre bøffer, hvis de ikke var møre, får han to møre bøffer gratis eller de historiske facts om rejserne er fyldigt beskrevet på vores web-site.

7. Hvad er de tre vigtigste egenskaber og kompetencer, du giver din virksomhed?

F.eks. Uddannet datamatiker og tre års erfaring fra lignende virksomhed, stort netværk inden for branchen eller det andre opfatter som problemer ser jeg som en udfordring.

- 1
- 2
- 3

8. Hvilke fem spørgsmål presser sig mest på at få svar på?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5