

Forretningsplan for

Dato/sted

INNHALDSFORTEGNELSE:

- 1. Forretningsidé**
- 2. Personopplysninger**
- 3. Produkt/tjeneste og produksjon**
- 4. Marked**
- 5. Markeds- og salgsaktiviteter**
- 6. Økonomi**
- 7. Kapitalbehov og finansiering**
- 8. Organisering og administrasjon av bedriften**

Vedlegg: Produkt-/markedsoversikt
Handlingsplan
Oppsummert forretningsplan

1. FORRETNINGSIDÉ

Hva er din forretningsidé?

Sammenfatt i noen få ord hva bedriften skal drive med. Beskriv hva som er bedriftens produkt/tjeneste og hvilke behov i markedet som skal dekkes. Hva er bedriftens unike styrke i konkurransen om kundene ? Forsøk å trekke fram spesielle egenskaper hos deg selv og ditt produkt/din tjeneste.

Forretningsidé	

Opplysninger om bedriften

Bedriftens navn	
Organisasjonsnr. 9 siffer (dersom bedriften er registrert i Brønnøysund)	
Postadresse	
Postnr. og -sted	
Besøksadresse	
Telefonnr.	
Telefaksnr.	
E-postadresse	
Web-adresse	
Bedriftens kontaktperson	
Bankforbindelse og kontaktperson	
Regnskapsfører	
Revisor	
Styreleder	
Selskapsform	
Bransje	

3. PRODUKT/TJENESTE

Beskriv dine produkter og/eller tjenester. Hvilke spesielle egenskaper og/eller muligheter har ditt produkt? Hvilke hindringer finnes ?

Beskriv hvordan produksjonen av produktet/tjenesten skal foregå fram til det er leveringsklart.

Beskriv hvilke underleveranser av varer/tjenester du trenger, og hvordan du skal sikre disse.

6. ØKONOMI

6.1 Produktkalkyle

Gode kalkyler på hvert enkelt produkt som produseres og selges er viktig for å se hvilke produkter du tjener penger på og hvor mye du tjener. Kalkylen brukes blant annet til prisfastsetting og budsjettering. Se eksempel i brukerveileder.

Produktkalkyle	Kroner

6.2 Salgsbudsjett

Salgsbudsjettet skal vise hvor mye du har som mål å selge av produktet/tjenesten.

Produkt/ tjeneste	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Des	Sum
Produkt 1													
Produkt 2													
Produkt 3													
Produkt 4													
Sum													

6.3 Driftsbudsjett

Driftsbudsjettet er en oversikt over bedriftens samlede inntekter og kostnader.

	3 første år i hele 1 000 kroner		
	1 år	2 år	3 år
Salgsinntekter			
Andre inntekter			
SUM INNTEKTER			
Variable kostnader:			
Råvarer, komponenter			
Lønn til ansatte, inkludert sosiale kostnader			
Andre variable kostnader			
SUM VARIABLE KOSTNADER			
DEKNINGSBIDRAG (DB) (sum inntekter – sum variable kostnader)			
Faste kostnader:			
Faste lønnskostnader inkl. sosiale kostnader			
Husleie			
Strøm			
Telefon/porto			
Markedsføring			
Reiser			
Forsikring			
Regnskapsføring			
Revisjon			
Avskrivninger			
Andre faste kostnader			
SUM FASTE KOSTNADER			
DRIFTSRESULTAT (dekningsbidrag – faste kostnader)			
Finanskostnader/finansinntekter (NB! ikke avdrag)			
RESULTAT (overskudd eller underskudd)			

Beskriv hvordan du skal disponere resultatet. Dersom det er et personlig selskap (enkeltmannsforetak), husk at eget lønnsuttak skal spesifiseres som privatuttak og ikke settes opp i budsjettet som lønnskostnad. Hvordan skal et eventuelt underskudd dekkes inn ?

Disponering av resultat	

Nøkkeltall:

$$\text{Dekningsgrad} = \frac{\text{Dekningsbidrag} \times 100}{\text{Salgsinntekter}}$$

$$\text{Nullpunktomsetning} = \frac{\text{Faste kostnader} \times 100}{\text{Dekningsgrad}}$$

6.4 LIKVIDITETSBUDSJETT

Likviditetsbudsjettet viser variasjoner i driftskapitalbehovet fra måned til måned og viser dermed hvor mye kapital du trenger til den løpende driften. Dessuten trenger du sikkerhetskaptal (reserve) for å møte uforutsette hendelser. Alle tall skal være inkl. mva.

LIKVIDITETSBUDSJETT (i 1000 kr)	Jan.	Feb.	Mars	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Des.
Innbetalinger på salg												
Andre innbetalinger												
Nye lån												
Sun innbetalinger												
Vareleverandører												
Markedsføring/reklame												
Regnskapsføring/revisjon												
Lønn/skattetrekk												
Feriepenger												
Arbeidsgiveravgift												
Porto/telefon												
Reiser												
Forsikringer												
Andre utbetalinger daglig drift												
Merverdiavgift												
Forskuddsskatt												
Renter lån												
Avdrag lån												
Private uttak (kun i enkeltmannsforetak)												
Sum utbetalinger												
Likviditetsbeholdning ved månedens begynnelse												
Likviditetsendring i måneden (sum innbetalinger – sum utbetalinger)												
Likviditetsbeholdning ved månedens slutt												

8. ORGANISERING OG ADMINISTRASJON AV BEDRIFTEN

List opp vesentlige funksjoner du må dekke i egen organisasjon, som daglig ledelse, markedsføring, salg, innkjøp, produksjon osv. Sett videre opp bedriftens viktigste samarbeidspartnere, hva slags avtaleforhold du har til disse og hva de tilfører bedriften i form av kompetanse.

Beskriv først vesentlige funksjoner ivaretatt internt og så bedriftens eksterne leverandører			
Intern funksjon:	Ansvarlig:	Innhold:	
1			
2			
3			
4			
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
Markedsføring	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
Produktutvikling	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
IT-system	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		

9.1 Produkt-/markedsoversikt							Dato:
							Ansv:
Markeder ↓	Produkter/tjenester ⇒	(produkt 1)	(produkt 2)	...			Sum markeder
	(kunde 1)	budsjettert omsetning					
(kunde 2)	budsjettert omsetning						
(kunde 3)	budsjettert omsetning						
(kunde 4)	budsjettert omsetning						
	budsjettert omsetning						
Sum produkter/tjenester	omsetning						

9.2 Handlingsplan														Side:			
														Dato:			
Aktivitet	Mål	Tid	Kr	Ansv.	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd
Sum																	

9.3 Oppsummert forretningsplan		Bedrift:				År:					
		Ansvarlig:				Dato:					
Forretningsidé (presiserer behovet du skal dekke)					Hovedmål (tallfestet)						
Produkter (tilbud av varer/tjenester)		Markeder (kunder du skal betjene)		Kjøpekriterier (markedets vurdering)		Kompetanse		Teknologi			
Hovedutfordringer				Handlingsplan		Mål					

