



venture
cup

Checklista Moment 3: Affärsplan

Deadline: 23:e mars 2010 kl. 13.00

Innehåll: Kompletta affärsplan

Antal sidor: 8-20 text + max 12 sidor bilagor

Filstorlek: max 10 MB

Följande delar ska vara tydligt rubricerade och ingå i komplett affärsplan:

SAMMANFATTNING

AFFÄRSIDÉ

LEDNINGSGRUPP

MARKNADSPLAN

AFFÄRSSYSTEM

ORGANISATION

GENOMFÖRANDE

LÖNSAMHET

FINANSIERING

RISKER

Hur deltar jag med min affärsplan?

För att delta med din affärsplan i Venture Cup behöver du göra följande:

1. Ladda upp ditt tävlingsbidrag som en elektronisk fil (doc eller pdf) inom angiven tid och datum, genom att följa de instruktioner som finns på www.venturecup.se
2. Kom ihåg att registrera alla teammedlemmar.



venture
cup

Formella krav på utformning och inlämning av tävlingsbidraget

1. MIN 8 och MAX 20 sidor text (exklusive titelsida och innehållsförteckning) + max 12 sidor bilagor med tydlig hänvisning i texten. Bilagorna skall ej innehålla löpande text, utan vara bilder, modeller, tabeller eller tekniska beskrivningar/beräkningar.
2. Titelsida skall inkluderas som anger tävlingsbidragets namn, namn på förslagsstäl-laren/företagaren, sekretessklausul och om möjligt en bild av varan eller tjänsten under användning. Tävlingsbidraget skall ha klar struktur och vara typografiskt tydlig. Använd textstorlek motsvarande 12 punkter i typsnittet Times New Roman, marginal minst 2,5 cm och 1,5 radavstånd.
3. För att delta med din/er affärsplan i Venture Cup skall tävlingsbidraget ha deltagit i Affärsidé och/eller Utkast affärsplan innevarande tävlingsår.
4. Bidraget skall laddas upp via din personliga sida senast den 23:e mars 2010 kl. 13.00

Inlämnade tävlingsbidrag som inte uppfyller de formella kraven gällande sidantal och bilagor kommer inte att hanteras av Venture Cup. Därmed får ansvariga deltagare inte del av Venture Cups erbjudande i form av feedback, handledare och eventuella prispengar.

Checklista Affärsplan

Nedan finner du en kort sammanfattning av vad en affärsplan bör innehålla. För att få så mycket konstruktiv feedback som möjligt från juryn och för att du skall vara säker på att du fångat upp de viktigaste aspekterna i din affärsplan finns denna checklista framtagen. Juryn kommer i sin bedömning ta hänsyn till både affärsidéns potential och själva skriften (planen).

SAMMANFATTNING

- Har du beskrivit de viktigaste delarna i affärsplanen?
- Är sammanfattningen så beskriven med hänseende till potential och unikiteten att den lockar till vidare läsning?
- Lyckas sammanfattningen "sälja in" idén hos läsaren?

ORDLISTA AFFÄRSPLAN:

Kundnytta = Fördelar/mervärde som en kund uppnår genom att använda en vara/tjänst

Målgruppssegmentering = Indelning av den totala marknaden i speciella kundgrupper (segment) med skilda karakteristiska, t.ex. geografiska, demografiska, sociala och/eller beteendemässiga.



AFFÄRSIDÉ

- Har du beskrivit din vara/tjänsts grundidé?
- Har du beskrivit kundnyttan eller det problem din vara/tjänst löser?
- Har du beskrivit vad som är unikt kring din vara/tjänst och hur det skiljer sig från konkurrenterna?
- Har du beskrivit hur företaget kommer att generera intäkter?
- Har du beskrivit status för produktens utvecklingsstadium?

LEDNINGSGRUPP

- Har du beskrivit nyckelmedarbetare, företagsroller och vilka personer som står bakom affärsidén?
- Har du beskrivit en rekryteringsplan, dvs hur skall de erfarenheter och kunskaper som saknas rekryteras till organisationen?

MARKNADSPLAN

Marknadsbeskrivning

- Har du beskrivit marknadsstorlek samt tillväxtutsikter?
- Har du beskrivit trender och utveckling på din marknad?
- Har du beskrivit marknadshinder och hur du kringgår dem?
- Har du beskrivit konkurrenter?

Marknadsstrategi

- Har du beskrivit och motiverat val av dina kunder och målsegment?
- Har du beskrivit och motiverat ditt val av pris för din vara/tjänst? (Detta ger tydlig position på marknaden)
- Har du beskrivit företagets distributionskanaler?
- Har du beskrivit företagets marknadsföringsstrategi samt kostnader för eventuell marknadsföring?
- Har du beskrivit hur du kan skydda produkterna samt hur situationen ser ut med konkurrerande patent?

Distributionskanal = Den fysiska transportvägen för en vara/tjänst från företaget till kunden.

Affärssystem = Beskrivning av de enskilda verksamheterna inom ett företag och hur de är beroende av varandra. Affärssystemet visar vilka verksamheter som måste finnas för att en vara ska kunna framställas och en tjänst tillhandahållas.

Kritisk linje = En rad aktiviteter i verksamheten där en försening oundvikligen bromsar hela projektet.

Resultatbudget = Uppställning av bruttobelopp för intäkter och utgifter under en viss period.

Balansbudget = En finansiell uppställning av företagets tillgångar och skulder vid en given tidpunkt.

Likviditetsbudget = En uppställning över företagets betalningsförmåga på kort sikt, t.ex. genom att tillräcklig mängd kontanta medel finns tillgängliga.

Worst case scenario = Antagande av affärsscenario med genomgående negativa händelser och förlopp.

Lönsamhet & finansiering: Använd gärna de mallar för resultat- och balansräkning som finns på: <http://syd.venturecup.se/sw8182.asp>

Risker: Gör en SWOT-analys. Var noga med att indikera lösningar på de risker du lyfter fram. Lyft fram de risker som finns och "sopa inget under mattan".



AFFÄRSSYSTEM, ORGANISATION

- Har du beskrivit företagets affärssystem?
- Har du beskrivit och motiverat vilka aktiviteter som ligger inom företaget och vilka aktiviteter ni köper in?
- Har du beskrivit möjliga samarbetspartners?
- Hur har ni tänkt att bygga upp företaget för framtiden?

GENOMFÖRANDE

- Har du beskrivit vilka nyckelaktiviteter företaget kommer att styras mot?
- Har du gjort en genomförandeplan med kostnads- och tidsaspekt?
- Har du analyserat vilka aktiviteter som är beroende av varandra och vad som utgör "kritisk linje" i verksamheten?

LÖNSAMHET, FINANSIERING

- Har du gjort en analys av kostnader? (exempelvis över 3 år)
- Har du gjort en resultatbudget?
- Har du gjort en balansbudget?
- Har du gjort en likviditetsbudget?
- Har du kommenterat dina beräkningar i text?
- Hur stort är företagets kapitalbehov och hur sker finansieringen?
- Vilket är ditt erbjudande till investerare och vilken avkastning kan investeraren räkna med?
- Har du beskrivit ett worst case scenario (sämsta fallet)?

RISKER

- Har du beskrivit vilka risker som hotar ditt företags framgångar?
- Har du beskrivit hur du hanterar dessa risker och minimerar deras negativa inverkan?

För mer utförlig information, se vidare i tävlingens handbok.

LYCKA TILL!

TIPS:

Sammanfattning: När man läser en sammanfattning vill man se en tydlig nytta samt hur man kan tjäna pengar på idén!

Affärsidé: Lyft fram tre unika fördelar med produkten/tjänsten i punktform.

Kvantifiera kundnyttan i siffror. Tona ner teknik och lyft fram de fördelar din vara/tjänst har.

Ledningsgrupp: Det är viktigt att olika kompetenser finns inom bolaget. Var ärlig, lyft fram de luckor som finns och indikera på en lösning. Har du ett mindre företag, fokusera på de kompetenser som du behöver för att lyckas.

Marknadsplan: Bygg marknadsbeskrivningen på fakta, insamlade siffror samt marknadsundersökningar. Var noga med att motivera de val du gör. Tänk på hur ni kan skydda er idé genom patent, varumärkesskydd, mönsterskydd, upphovsrätt, sekretessavtal eller snabbt genomförande. Tänk på att det ALLTID finns konkurrenter!

affärssystem & organisation: Använd gärna illustrationer för att tydliggöra affärssystemet.

Genomförandeplan: Använd gärna illustrationer för att tydliggöra genomförandeplanen. Ett tidsschema, även kallat gantt-schema är ett mycket överskådligt sätt att presentera en genomförandeplan.

Lönsamhet & finansiering: Använd gärna de mallar för resultat- och balansräkning som finns på: <http://syd.venturecup.se/sw8182.asp>

Risker: Gör en SWOT-analys. Var noga med att indikera lösningar på de risker du lyfter fram. Lyft fram de risker som finns och "sopa in get under mattan".