



venture
cup

Checklista Moment 2: Utkast Affärsplan

Deadline: 9:e februari 2010 kl. 13:00

Innehåll: Affärsidé + två ytterligare valfria områden

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

Filstorlek: max 10 MB

Affärsidén + minst två av följande områden ska vara tydligt rubricerade och klara för bedömning (gärna fler):

SAMMANFATTNING

AFFÄRSIDÉ

LEDNINGSGRUPP

MARKNADSPLAN

AFFÄRSSYSTEM

ORGANISATION

GENOMFÖRANDE

LÖNSAMHET

FINANSIERING

RISKER

Hur deltar jag i Utkast affärsplan?

För att delta i Venture Cup behöver du göra följande:

1. Registrera dig och ditt bidrag i god tid på: www.venturecup.se Har du redan en deltagarsida använder du den. Var noga med att registrera samtliga personer som ingår i laget.
2. Ladda upp ditt tävlingsbidrag som en elektronisk fil (doc eller pdf) genom att följa de instruktioner som finns på deltagarsidan.

För tävlingsbidrag som har deltagit med sin affärsidé innevarande tävlingsår är inlämnande av Utkast affärsplan frivilligt för fortsatt deltagande. Inlämningen Utkast affärsplan är dock ett gyllene tillfälle att få feedback på särskilda områden eller att testa sin kompletta affärsplan inför Moment 3: Affärsplan.



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. Affärsidén + minst två valfria ytterligare områden (förutom Sammanfattning), t.ex. Marknadsplan eller finansiering, ska vara rubricerade, utförligt beskrivna och färdiga för bedömning. Områden som bör ingå i en affärsplan finns beskrivna i checklistan nedan. Självklart får dessa delar sedan förbättras inför Moment 3: Affärsplan. Utvecklade områden av affärsplanen kan vara med för ökad förståelse och skall då tydligt markeras som skiss. Områden markerade som skiss kommer ej att få feedback av juryn.
3. Titelsida skall inkluderas som anger tävlingsbidragets namn, namn på förslagsstäl-laren/företagaren, sekretessklausul (återfinns på sidan 148 i handboken eller på hemsidan) 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.
4. Bidraget skall laddas upp via din personliga sida senast den 9:e februari 2010 kl. 13:00.

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

Checklista utkast affärsplan

Beskriv Affärsidén + minst två ytterligare områden utförligt (förutom Sammanfattning). Fler får gärna vara klara för bedömning.

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 uniktet 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://www.venturecup.se/sw8180.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".



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?

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.

För mer utförlig information, se vidare i Venture Cups handbok.

LYCKA TILL!