

Hvordan udformes en Business Plan ?

Tuesday, 28 October 2008

Last Updated Tuesday, 01 December 2009

Business Planens opbygning

Skønt mange succesfulde virksomheder er startet op uden en formel og skriftlig Business Plan men blot på ryggrad og mavefølelse, kan det alligevel være en betydende faktor ved etablering og vækst for netop din virksomhed. En god Business Plan vil støtte dig med at opnå finansiering, skabe samarbejds partnere, tiltrække medarbejdere og forstærke din egen selvtillid og udstråling. Den sælger dit firma til omverden og giver dig tilbage meldinger, som så igen kan give dig nye ide'er til forbedringer. Se endvidere værktøjet Business Plan Pro fra Palo Alto Software Ltd. - det er nemt at komme igang med og resultatet er flot. Kom igang | Basis | Økonomien | Præsentation

Fra indholdsfortegnelsen til de økonomiske opstillinger, dækker Business Planen dit forretningsgrundlag - men

- Hvordan gør du dit Ledelses resumé enestående ?
- Hvor mange detaljer er passende ved udformning af din Markedsførings Plan ?
- Hvad er den bedste måde at præsentere de økonomiske beregninger ?

Her er de vigtigste elementer til at hjælpe dig med at udforme hver del af din Business Plan - men først Kom rigtigt igang Er din forretnings ide realistisk ? At gennemføre en kritisk vurdering af dit forretningskoncept på et tidligt tidspunkt vil inspirere dig til at opdage, behandle, og rette eventuelle fatale fejltagelser inden du investerer tid i at udarbejde din egentlige Business Plan. Fortæl din historie - din vision

Uanset hvilken slags virksomhed, du ønsker at starte, så vil din drejebog, når den er kort og klar, blive en vigtig del af din risiko-styring og nøgle til fuld forståelse af din virksomhed og dens kritiske succes faktorer - de ting der virkelig betyder noget for succes eller fiasko. Beskriv en bæredygtig Vision og drejebog Visionen og opgaverne angives ved tilrettelæggelsen af en ny eller mindre virksomhed. Uden den har man svært ved at udvikle en realistisk plan - hvad vil jeg/vi - hvad skal der gøres - af hvem. Forenklet Start-Op Plan Før du gør noget som helst andet behøver du denne forenkledede og simple business plan. Du kan starte med nogle stikord på bagsiden af en brugt kuvert. Her er en checkliste til at komme igang med. Det grundlæggende Opbygningen af din Business Plan Her er i en nøddeskal, hvilke punkter du behøver at behandle i en business plan for at give potentielle finansieringskilder og investorer et komplet overblik over din påtænkte virksomhed, så vel som det vil give dig et værktøj, som du kan bruge ved igangsætningen. Det grundlæggende i Business Planer: Sælg, Sælg, Sælg Betragt som et salgsprospekt, får din Business Plan en ny mening. Her er der 4 gode grunde til at du skal gøre dig meget umage når du udformer din Business Plan. Den skudsikre Business Plan Opbyg en plan, som kan modstå selv den dårligste økonomi med disse tips. De fine elementer i en Business Plan - indholdsfortegnelsen Se her et overblik over elementerne der skal til for at udforme en Succesfuld Business Plan. Hvad du skal være opmærksom på når du udformer din Business Plan

Klar til at komme igang med din business plan? Her er nogle grundlæggende strategier du må have i tankerne når begynder på din business plan. Fyld indhold ind i din Plan: Hvad skal stå hvor ? Når du har forstået skitsen for opbygningen af din business plan, behøver du bare at vide hvad du vil sige i hvert afsnit og så bare skrive det ind med dine egne ord.

Virksomheds beskrivelse Dæk alt det grundlæggende i din Virksomheds beskrivelse At beskrive din virksomhed i planen kunne godt lyde lidt primitivt. Men i realiteten vil en nuanceret forklaring af virksomhedens tjene som et stærkt fundament for hele planen. Ledelses resumé Dit Ledelses resumé er en ledetråd - ikke en abstrakt og svævende indledning eller introduktion. Ledelses resumé afsnittet er et af de mest kritiske dele af enhver Business Plan - ja det er selve nerven. Man kan sige, at dette afsnit skal være et spejlbillede af hele planen, men blot i miniatureformat. Kun overflade, ingen substans - dårligt eksempel Her er et eksempel på hvad der ikke skal skrives i Ledelses resumé afsnittet.

Markedsføringsplan Hvordan undersøger jeg min branche? Hvor kan du finde specifikke data som vedrører din branche og dets marked ? Her er nogle få steder til at begynde med. Ramme markedet For at få succes må du kende de potentielle kunder ud og ind. En iværksætter reflekterer her over det væsentlige i markedsundersøgelse. Segmenter målgrupperne i din Business Plan Der er et stort marked udenfor, så hvordan kan du bryde det ned i mindre overskuelige grupper til din Business Plan? Lær her de simple principper for segmenting af dit marked så at du kan bore dig længere ned til en mere præcis synsvinkel på din målgruppe. Skriv en Markeds Analyse - der bare stråler Efter den megen talknusing og markedsanalyse, har du brug for et kortfattet og præcist indgangsvinkel for bedst at kunne rette informationen imod dem der skal læse din plan. Artiklen under denne overskrift vil hjælpe dig med at beslutte hvad der skal med i dit marketing afsnit og giver dig et trin-for-trin skema til at få det gjort. Konkurrent analysen Konkurrent analyser Du kan lære meget på Internettet og på den måde nemmere målrette og vinkle din indsats. Få lokalt fod på konkurrencen Endeløse informationer kan samles på nettet. Men den bedste d0strategi er at forblive i lokalområdet og så få fod på det før du går videre. Økonomien Making It All Ac Up Even if you find finances intimidating or tedious, they're critical. The financial section of a business plan is not the time to add creative flourishes; instead, this author advises, stick to a conventional approach. Persuasive Projections Predicting the future is hard. But when you're making financial projections, that's exactly what you need to do. You can avoid some of the most common mistakes by following this list of dos and don'ts. Organisation og det tekniske

Personnel and Business Plans: Making the Most of Your Management Team It's not just what you're doing in your business, but who will be doing it. In the management section of your plan, you'll need to describe your organizational structure and put your team in the best possible light. Tackling Technology in Your Business Plan A business plan needs to not only explain what you'll be doing; it also needs to explain how you expect to do it, including the technology

you'll use. Here, small-business expert Rhonda Abrams explains how to structure a technology plan. Præsentation af Planen Finding the Perfect PitchTake a lesson from these three rookies as they prepare for the presentation of a lifetime. Elements of a Winning PitchA presentation to potential investors in your business -- to family, friends, or angels -- should include most of these elements. The Seven Habits of Highly Effective PresentersEntrepreneurs learn pretty quickly that making a verbal pitch to investors is very different from submitting a written business plan. Here are seven good practices gleaned from a venture-capital boot camp. Pitches We Love -- Or How Not to Find CapitalLearn from the confusing pitches one investor has received from small businesses looking for capital. Powerful PresentationsSmall-business columnist Rhonda Abrams shares nine strategies for giving powerful presentations.

Don't Bore Your Audience to DeathGuy Kawasaki offers some good advice on how to present your business idea to would-be investors. Hold visionen i live - vedligehold Business Planen

Resultatledelse med resultatcentre Når din virksomhed vokser melder behovet sig for at du ansætter folk og delegerer resultatansvar til dem. Ledelse med mål og budgetter er en ledelsesform der virker motiverende på dine folk og får dem til at yde deres absolut bedste. Men det kræver en særlig form for data. Business Manager med de 2 nøgletal Kapacitetsgrad og Afkastningsgrad, danner det bedste grundlag for resultatledelse med budgetter - grundlaget er Kapacitetsregnskabs modellen som krystalklart fokuserer på indtægtssektorenes relative lønsomhed set i forhold til træk på virksomhedens drifts- og kapitalkapacitet signaleret igennem de to nævnte nøgletal. Business Manager frembringer data, som direkte kan anvendes til opdatering af din Business Plan og kortperiodebudgetter i bogholderi og driftsstatistik - uden stress i linie organisationen.