# Mini-forretningsplan

Denne mini-forretningsplan vil tvinge dig til at svare på de basale spørgs- mål, man bør stille sig selv, før man starter en virksomhed.

Skal du i banken eller blot overbevise din partner om at du har en god ide, kan mini-forretningsplanen være et vigtigt redskab. Den kan fortælle, hvad din virksomhedsidé går ud på og hvordan du vil tjene penge.

Personlig vejledning/sparring

Du kan også tage den med til en personlig vejledning. Kontakt din lokale kommune eller dit erhvervs- råd for at få kontakt til en virksomhedskonsulent, der kan diskutere dine ideer med dig. Find din lokale sparringspartner på *virksomhedsguiden.dk*

# Mini-forretningsplan

## Faktuelle oplysninger

Navn:

Adresse:

Postnr./by:

E-mail:

Tlf.:

Web:

## Hvilken type virksomhed vil du starte?

F.eks. IT-virksomhed der laver responsive hjemmesider, en café eller et rejsebureau med specialrejser til Peru.

## Hvilke produkter eller ydelser vil du sælge?

Vær præcis og nævn de enkle produkter og services. Sæt gerne en salgspris på.

## Hvem er dine kunder/ dem der betaler for dit produkt?

Vær præcis, gerne med navn og adresse hvis muligt.

## Hvordan vil du sælge og markedsføre din service/ dit produkt?

Nævn de tre vigtigste måder du vil bruge for at kontakte dine kunder

1

2

3

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

Når du kikker på dine konkurrenters ydelser, hvad gør så din mere interessant for kunden?

1. 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

## Hvilke fem spørgsmål presser sig mest på at få svar på?

1

2

3

4

5