# Mini-socialøkonomisk forretningsplan

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

Skal du søge fonde, gå i banken eller overbevise samarbejdspartnere om at du har en god ide, kan mini-forretningsplanen være et vigtigt redskab.

Den kan kort og præcist fortælle, hvad din virksomhedsidé går ud på, hvilke sociale urdfordringer du vil løse, og hvorfor du er god til at løse dem.

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 *startvaekst.dk*

# Mini-socialøkonomisk forretningsplan

## Faktuelle oplysninger

Navn:

Evt. forening:

Adresse:

Postnr./by:

E-mail:

Tlf.:

Web:

## Hvilken social problemstilling vil I forsøge at løse

Fx skabe arbejdspladser for døve, integrere ressourcesvage indvandrerkvinder på arbejdsmarkedet eller skabe et renere bymiljø i Køge.

## Hvilken type virksomhed vil I starte til at løse det sociale problem?

F.eks. IT-virksomhed der laver hjemmesider, en café eller en webbutik med salg af genbrugsmaterialer.

## Hvilke produkter eller ydelser vil I sælge?

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

## Hvem er jeres kunder/ dem der betaler for jeres produkt?

Vær præcis, gerne med navn og adresse hvis muligt.

## Hvordan vil I sælge og markedsføre jeres service/ dit produkt?

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

1

2

3

## Hvad er de tre vigtigste egenskaber og kompetencer, du og dit team giver jeres 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