# Mini-forretningsplan

Denne mini-forretningsplan vil tvinge dig til at svare på de basale spørgsmål, 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.

­­­­­­­­­­­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# Mini-forretningsplan

**1. Faktuelle oplysninger**

Navn:

Adresse:
Postnr./by:
E-mail:

Tlf.:

Web:

**2. Hvilken type virksomhed vil du starte?**F.eks. IT-virksomhed der laver responsive hjemmesider, en café eller et rejsebureau med specialrejser til Peru*.*

**3. Hvilke produkter eller ydelser vil du sælge?**
Vær præcis og nævn de enkle produkter og services. Sæt gerne en salgspris på.

**4. Hvem er dine kunder/ dem der betaler for dit produkt?**

Vær præcis, gerne med navn og adresse hvis muligt.

**5. 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

**6. 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?

**7. 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

**8. Hvilke fem spørgsmål presser sig mest på at få svar på?**

1

2

3

4

5