



Disposisjon forretningsplan

1. Forside og innholdsfortegnelse

Forsiden bør inneholde følgende informasjon:

- Ungdomsbedriftens navn
- Navnet på skolen ungdomsbedriften er tilknyttet
- Årstall for når ungdomsbedriften er i drift
- Navn på mentor og mentors arbeidsplass
- Navn på ansvarlig lærer
- Innholdsfortegnelse

2. Sammendrag

Sammendraget skal være kort, maks 1 A4-side. Her sammenfatter dere hele forretningsplanen med den viktigste informasjonen.

- Hvilket problem løser bedriften?
- Hvem opplever problemet (hvem er kunden)?
- Hvordan løser ungdomsbedriften problemet?
- Hvordan tjener ungdomsbedriften penger?
- Hvem driver bedriften?
- Mål og visjon

3. Forretningsideen

Spørsmål	Beskrivelse
Hvilke behov har forbrukerne?	
Hvilke kunder har vi?	
Med hvilke produkter kan vi dekke kundenes behov?	
Hva gjør vårt produkt unikt?	

4. Mål og visjon

Hvilke konkrete mål har vi for vår ungdomsbedrift eller for vårt produkt?

Hva er vår visjon?



5. Organisering av bedriften

Hvordan er bedriften vår organisert?

Hvem er de ansatte i bedriften og hvilket ansvarsområde har de?

Hvem er de eksterne ressurspersonene (nettverk) som er viktige for bedriften vår?

Evt. tegn et organisasjonskart.

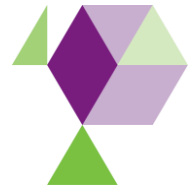
6. Marked og markedsplan

Analyse av situasjonen og vurdering av de ulike mulighetene vi har i markedet

Interne arbeidsbetingelser	Eksterne arbeidsbetingelser

SWOT-analyse

Hva er våre sterke sider? Det vi klarer best
Hva er våre svake sider? Det vi klarer dårligst (forbedringsområder)
Hvilke muligheter har vi? Det beste som kan skje



Hvilke trusler har vi? Det verste som kan skje

Konklusjon:

Markedsvurdering

Hvem er konkurrentene våre, hva er konkurrentenes sterke og svake sider, hvilke produkter kommer vi til å konkurrere med?

Kunder

Hvem vil være interessert i å kjøpe varen eller tjenesten? Dette er vårt marked!

Bedømmelse av markedet

Vurdering av ungdomsbedriftens markedsandel. Hvilke kunde-grupper retter vi oss mot? Hva er vår profil? Hvor stort er markedet? Hvor populært er produktet? Hvor mye er kunden villig til å betale? Hvordan kan vi få varen ut til kunden?

Konkurrenter

Hvilke konkurrenter finnes? Hvilke sterke/svake sider har konkurrentene? Hvilke fordeler/ulemper har konkurrentenes produkter i forhold til vårt?



Valg av markeds mål

Valg av mål:
Kvalitative mål:
Kvantitative mål:

Markedsføring

Hvordan skal vi gjøre kundene oppmerksomme på at ungdomsbedriften og våre produkt(er) finnes? Hvor møter vi våre kunder? Hvordan skal varene selges? Hvilke ulike måter kan eller skal vi markedsføre vår forretningsidé på?
--

6. Økonomi

Kapitalbehov

Hvor mye kapital trenger vi for å starte opp?

Hvordan kan vi skaffe pengene vi trenger for å starte bedriften?

KAPITALBEHOV	
Totale utgifter	kr
Finansieringskilder	kr
Risikokapital (andeler, aksjekapital, egenkapital)	kr
Gaver	kr
Annet (f.eks. fond, legater etc)	kr
Hva må skaffes til veie i tillegg	kr
Total sum	kr

NB: En ungdomsbedrift har i utgangspunktet ikke lov å pådra seg gjeld. Det åpnes likevel for at ungdomsbedrifter kan kjøpe varer/tjenester på kreditt. Bedriften skal ikke pådra seg større leverandørgjeld enn det den til enhver tid kan klare å betale tilbake. Dvs. penger i kasse/bank - (minus) allerede pådratt gjeld (leverandørgjeld/skyldig lønn).



Lønnsomhetsbedømmelse

Regn ut forventede inntekter og forventede kostnader fra start til avvikling. I et budsjett skal man forsøke å anslå inntekter og utgifter

Resultatbudsjett

INNETEKTER	
Salg av varer og tjenester	Kr
Andre inntekter (ikke renteinntekter)	Kr
KOSTNADER	
Innkjøp for foredling og salg	
• Råvarer	Kr
• Handelsvarer	Kr
BRUTTORESULTAT	
Personalkostnader	
• Lønn og sosiale utgifter	Kr
• Reisekostnader, bilutgifter, opplæring	Kr
Andre kostnader	
• Leie av lokale	Kr
• Forsikringer	Kr
• Telefon/faks/internett	Kr
• Kontormateriell	Kr
• Trykksaker	Kr
• Markedsføring	Kr
• Forbruksmaterieill	Kr
• Verktøy/maskiner/inventar	Kr
• Diverse andre kostnader	Kr
RESULTAT	Kr
Kommentarer til budsjettet:	

Å sette riktig pris på produktet

Pris etter markedsbasert prissetting - Hva er kundene villige til å betale?



Pris etter konkurransebasert prissetting - Hvilken pris har våre konkurrenter?

Pris etter kostnadsbasert prissetting - selvkostkalkyle brukes for å fordele kostnadene pr. produsert enhet.

	DIREKTE KOSTNADER	
	Materialer	Kr
+	Lønn	Kr
	INDIREKTE KOSTNADER	
+	Administrasjons- og salgskostnader	Kr
=	Selvkost (kalkylepris)	Kr
+	Fortjeneste	Kr
=	Salgspris ekskl. moms	Kr
+	Moms 24%	Kr
=	Salgspris inkl. moms	Kr

7. Framdriftsplan

Hvilke aktiviteter planlegger vi i løpet av skoleåret?

Når skal aktivitetene gjennomføres?

Hvem har ansvaret for de ulike aktivitetene?

8. Bedriftens utvikling og utsikter til lønnsomhet på lang sikt

Hva er våre muligheter til å lykkes på lang sikt?

Har produktet vårt en framtid?