**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

1. **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

1. **Forretningsideen**

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

1. **Mål og visjon**

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

Hva er vår visjon?

1. **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 markedsmål

|  |
| --- |
| 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? |

1. **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 enhvertid 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

|  |  |
| --- | --- |
| **INNTEKTER** |  |
| 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 |
| • Forbruksmateriell | 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 |

1. **Framdriftsplan**

Hvilke aktiviteter planlegger vi i løpet av skoleåret?

Når skal aktivitetene gjennomføres?

Hvem har ansvaret for de ulike aktivitetene?

1. **Bedriftens utvikling og utsikter til lønnsomhet på lang sikt**

Hva er våre muligheter til å lykkes på lang sikt?

Har produktet vårt en framtid?