

E-mail: [nalik@nalik.gl](mailto:nalik@nalik.gl)

Tlf: 70 10 20.

Dato:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Forretningsplan** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Som iværksætter bør du for din egen skyld udarbejde en forretningsplan. Det er samtidig et krav fra Greenland Business, at du udarbejder en forretningsplan for at kunne gå videre i rådgivningssystemet. Læs venligst vejledningen grundigt før du udfylder forretningsplanen. | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| A. Oplysninger om dig | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Navn: | |  | | | | | | | | | | | Cpr. Nr. | | | |  | |
| Adresse: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Postnr. /By: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Telefon nr.: | |  | | | | | E-mail: | | |  | | | | | | | | |
| B. Din baggrund og erfaring | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Uddannelse: | | | Ufaglært | | | | | |  | | | | | | | | | |
|  | | | Faglært | | | | | |  | | | | | | | | | |
|  | | | Mellemuddannelse | | | | | |  | | | | | | | | | |
|  | | | Højere uddannelse | | | | | |  | | | | | | | | | |
|  | | | Kurser | | | | | |  | | | | | | | | | |
| Seneste beskæftigelse: | | | Lønmodtager | | | | | | Selvstændig | | | | | | |  | | |
|  | | | Arbejdsløs | | | | | | Under uddannelse | | | | | | |  | | |
|  | | | Andet (angiv hvad) | | | | | |  | | | | | | | | | |
| Erhvervserfaring: | | | 0 - 3 år | | | | | | 6 - 10 år | | | | | | |  | | |
|  | | | 3 - 6 år | | | | | | over 10 år | | | | | | |  | | |
| Branchekendskab: | | | 0 - 3 år | | | | | | 6 - 10 år | | | | | | |  | | |
|  | | | 3 - 6 år | | | | | | over 10 år | | | | | | |  | | |
|  | | | Intet branchekendskab | | | | | |  | | | | | | | | | |
| Hvor har du tidligere været ansat? | | | |  | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | |  | | | | | | | | | | | | | | | |
| C. Oplysninger om din virksomhed | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Virksomhedens navn: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Adresse: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Postnr. /By: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Telefon nr.: | |  | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Virksomhedstype: | | A/S | | | ApS | | | | | Personligt | | | |  | | | | |
|  | | I/S | | | Andet | | | | |  | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Starter du alene: | | Ja | | | Nej | | | | | Hvis nej, angiv nedenfor med hvem. | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Navn: | |  | | | | | | | | | | | Cpr. Nr. | | | |  | |
| Navn: | |  | | | | | | | | | | | Cpr. Nr. | | | |  | |
| Vil virksomheden udgøre din hovedbeskæftigelse? | | | | | | | | | | | | | Ja | | | | Nej | |
| Branche *(kan udfyldes hos erhvervskontoret)* | | | | | | | | | |  | | | | | | | | |
| Kommune *(kan udfyldes hos erhvervskontoret)* | | | | | | | | | |  | | | | | | | | |
| Er du startet? | | | Nej | Hvis nej, oplys forventede startdato: | | | | | | | |  | | | | | | |
|  | | | Ja | Hvis ja, har du inden for de seneste 3 år: | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | |  | Etableret en virksomhed | | | | | | | | | | | | | |  |
|  | | |  | Overtaget en eksisterende virksomhed | | | | | | | | | | | | | |  |
|  | | |  | Overtaget en virksomhed fra en nærtstående | | | | | | | | | | | | | |  |
|  | | |  | Købt en andel | | | | | | | | | | | | | |  |
|  | | |  | | | | | | | | | | | | | | | |
| Dato for etablering eller overtagelse af virksomheden: | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |
| Er firmaet registreret i Grønlands Erhvervsregister? | | | | Ja | | Nej | | | | | | | | | | | | |
| CVR-nr.: |  | | | | | | | Reg. Dato: | | |  | | | | | | | |
| Omsætning de seneste 12 mdr.: | | | | | |  | | | | | Antal ansatte: | | | |  | | | |
| Er du tidligere blevet rådgivet? | | | | | | | | Nej | | | Ja | | | | | | | |
| Hvis ja, hos hvem? | | |  | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | |  | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | |  | | | | | | | | | | | | | | | |
| D. Beskriv kortfattet din virksomheds idé | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

|  |
| --- |
| 1. Hvorfor vil du starte egen virksomhed? |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 2. Hvordan ser du din virksomhed om 3 år? |
| Hvilke mål har du for virksomheden og hvad er dine personlige mål? |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
| 3. Produkt/ydelse |
| Hvad er det du tilbyder? Hvilket behov dækker dine produkter/serviceydelser? Specificer gerne i detaljer i et A-4 ark.  Er der mulighed for produktbeskyttelse? |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 4. Priser | | | | | | | |
| Hvilken pris forventer du, at kunderne vil betale for produktet/serviceydelsen?  *(sammenlignet med tilsvarende produkter/ydelser)* | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| Hvordan hænger markedsprisen sammen med din priskalkulation? | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| 5. Leverandører | | | | | | | |
| Hvilke leverandører vil du benytte? Har du kontaktet dem? | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| 6. Virksomhedens kunder/marked | | | | | | | |
| Vurder en fordeling af din omsætning på de forskellige kundegrupper | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| 7. Virksomhedens salgskanaler | | | | | | | |
| Hvordan kommer produkter/ydelser frem til kunden? Ved direkte salg eller via andre? | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| 8. Markedsføring | | | | | | | |
| Hvordan vil du markedsføre din virksomhed? Og med hvilke midler? | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| 9. Opgaver i virksomheden | | | | | | | |
| Beskriv hvilke hovedopgaver der er ift. til at nå dine målsætninger – hvem skal udføre hvad?  (Eksempelvis indenfor økonomi, salg/markedsføring, produktion, indkøb m.v.) | | | | | | | |
| Prioritering | Opgaver | | | | | | |
|  |  | | Hvem? |  | | | |
|  |  | | Hvem? |  | | | |
|  |  | | Hvem? |  | | | |
|  |  | | Hvem? |  | | | |
|  |  | | Hvem? |  | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| 10. Personale | | | | | | | |
| Antal ansatte incl. Ejer: | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
|  | | Antal ansatte | | | Timer/uge | Timeløn | |
| Timelønnede | |  | | |  |  | |
| Funktionærer | |  | | |  |  | |
|  | | | | | | | |
| 11. Konkurrentvurdering | | | | | | | |
| Hvor mange konkurrenter findes indenfor det område, hvor du skal hente dine kunder? | | | | | | |  |
|  | | | | | | | |
| Nævn de tre vigtigste konkurrenter og nævn, hvad de er specielt gode til | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| Konkurrentens navn | | Det er konkurrenten specielt god til | | | | | |
|  | |  | | | | | |
|  | |  | | | | | |
|  | |  | | | | | |
|  | | | | | | | |

|  |
| --- |
| 12. Konkurrenceforhold |
| Hvilke af følgende (Pris, kvalitet, leveringstid, service o.a.) vil du anvende i din markedsføring: Hvilket særpræg har produktet/virksomheden? | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
| 13. Investeringsplaner | | | | |
| Hvilke investeringer forventer du at gennemføre, hvad koster de og hvordan forventer du finansieringen, fx lån, leasing eller eget indskud. | | | | |
|  | | | | |
| Hvad skal der anskaffes: | | Beløb |  | Evt. udstyr du allerede har: |
|  | |  |  |  |
|  | |  |  |  |
|  | |  |  |  |
|  | |  |  |  |
|  | |  |  |  |
|  | |  |  |  |
|  | |  |  |  |
|  | |  |  |  |
| I alt | |  | kr. |  |
|  | |  | |  |
|  | | | | |
| 14. Finansieringsplaner | | | | |
|  | | | | |
| Finansieringsbehov jf. etableringsbudget | |  | kr. |  |
| *Der forventes finansieret således:* | |  |  | |
| Eget indskud | |  | kr. |  |
| Lån familie | |  | kr. |  |
| Banklån | |  | kr. |  |
| Kassekredit | |  | kr. |  |
| Andet: | |  | kr. |  |
|  | |  | kr. |  |
|  | |  | kr. |  |
| Samlet finansiering | |  | kr. |  |
|  | |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 15. Privatforbrug | | |
| Hvor meget har du behov for at trække ud af virksomheden til privatforbrug? | | |
|  | | |
| Nødvendigt udtræk pr. måned før skat: |  | *(Du bør udarbejde et privatbudget)* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PRIVATBUDGET | | |
| **Indtægter:** | **Udgifter** | **Indtægter** |
| Lønindtægt 1  Lønindtægt 2  Andre indtægter | |  |
|  |
|  |
| ***Indtægter i alt*** | |  |
| **Udgifter:** | **Udgifter** |  |
| Husleje |  |  |
| Varme |  |
| El, vand |  |
| Andre boligudgifter |  |
| Benzin/diesel |  |
| Vægtafgift |  |
| Bilreparation |  |
| Bilforsikring |  |
| Andre transport udgifter (f.eks. taxa) |  |
| Daginstitutioner |  |
| Renter og afdrag på private lån |  |
| Opsparinger |  |
| Telefon |  |
| Aviser |  |
| Mad, tøj, tobak, fornøjelser m.v. |  |
| Andet |  |
| Uforudsete udgifter |  |
| ***Udgifter i alt*** |  |
| **Nødvendigt overskud (udgifter minus indtægter)** | |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 16. Budgetter for virksomheden | | | | |
| Er der udarbejdet budget | Ja | Nej | | |
| Hvis nej – hvem gør det? |  | | Hvornår? |  |
|  | | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **DRIFTSBUDGET** | | |  |
|  | **År 20\_\_** | **År 20\_\_** |  |
| **Omsætning** |  |  |  |
| Varesalg |  |  |  |
| Salg af timer |  |  |  |
| Andre indtægter |  |  |  |
| **Omsætning i alt** |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Variable omkostninger** |  |  |  |
| Materialer |  |  |  |
| Lønomkostninger |  |  |  |
| Andet |  |  |  |
| **Variable omkostninger i alt** |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Dækningsbidrag** |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Faste omkostninger** |  |  |  |
| Gager |  |  |  |
| Lokaleudgifter |  |  |  |
| Rep. og vedl. af lokaler |  |  |  |
| Olie/Varm |  |  |  |
| El |  |  |  |
| Telefon+Porto |  |  |  |
| Bildrift |  |  |  |
| Transport+Fragt |  |  |  |
| Salgs og markedsføringsudgifter |  |  |  |
| Andet |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Faste omkostninger i alt** |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Resultat før renter og afskrivninger** |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Renter** |  |  |  |
| Renter af banklån |  |  |  |
| Renter af kassekredit |  |  |  |
| Andre renter |  |  |  |
| **Renter i alt** |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Afskrivninger** |  |  |  |
| Driftsmidler |  |  |  |
| Andet |  |  |  |
| **Afskrivninger i alt** |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Faste omk., renter og afskr. i alt** |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Nettooverskud før skat** |  |  |  |