

Empire Plan

Din affärsplan.
Ditt imperium.



EMPIRE ÖVERSIKT

Företagets namn

Hemsida

Sociala Medier

Presentation av min business, inklusive de tjänster jag erbjuder och min målgrupp.

Vilket problem löser min verksamhet, till exempel att hjälpa kunder att övervinna specifika utmaningar eller uppnå specifika mål.

Min USP = min superkraft. Vad är det jag gör annorlunda, bättre eller smartare än alla andra?

Viktigaste fördelarna med mina tjänster, till exempel ökad produktivitet, förbättrade relationer eller större självinsikt.

A large, empty white rectangular box intended for the user to list the most important benefits of their services, such as increased productivity, improved relationships, or greater self-awareness.

Mina kvalifikationer och erfarenheter, inklusive relevanta certifieringar eller utbildningar jag har genomgått.

A large, empty white rectangular box intended for the user to describe their qualifications and experiences, including any relevant certifications or education they have completed.

Beskriv hur din verksamhet ska generera intäkter. Tänk på olika möjligheter: tjänster, produkter, workshops, digitala resurser eller andra erbjudanden.

Skapa en finansiell prognos för din verksamhet och redogör för dina beräknade intäkter, kostnader och lönsamhet under de kommande tre till fem åren.

	Intäkter	Kostnader	Resultat/Lönsamhet
År 1			
År 2			
År 3			
År 4			
År 5			
Kommentarer:			

MARKNADSANALYS

Vilka är de främsta konkurrenterna och vilka tjänster erbjuder de?

Hur brukar företag i din bransch ta betalt – och vilket prisläge är vanligt för liknande tjänster eller produkter?

Vilka marknadsföringskanaler kommer du använda och varför?

Finns det några juridiska eller reglerande krav för dina tjänster på marknaden?

Hur kan ditt företag differentiera sig från konkurrenterna och sticka ut på marknaden? Vad gör dig oemotståndlig?

SWOT ANALYS

STYRKOR	SVAGHETER
MÖJLIGHETER	HOT

KUNDANALYS

Vilken är min målgrupp? (ålder, kön, inkomstnivå, yrke etc.)

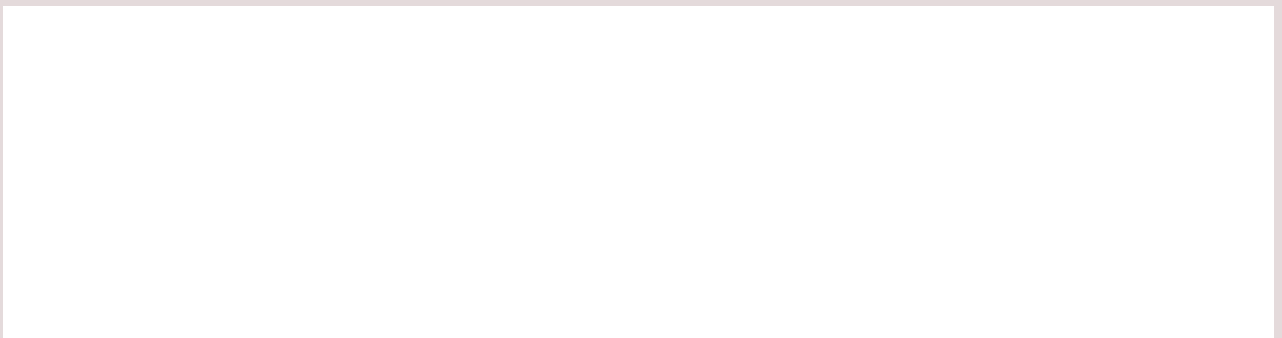
Vilka specifika behov har min målgrupp som mina produkter eller tjänster kan tillgodose?

Vilka är köpvanorna hos min målgrupp? (köpfrekvens, genomsnittligt köpbelopp etc.)

Vilka är de största utmaningarna som min målgrupp står inför?



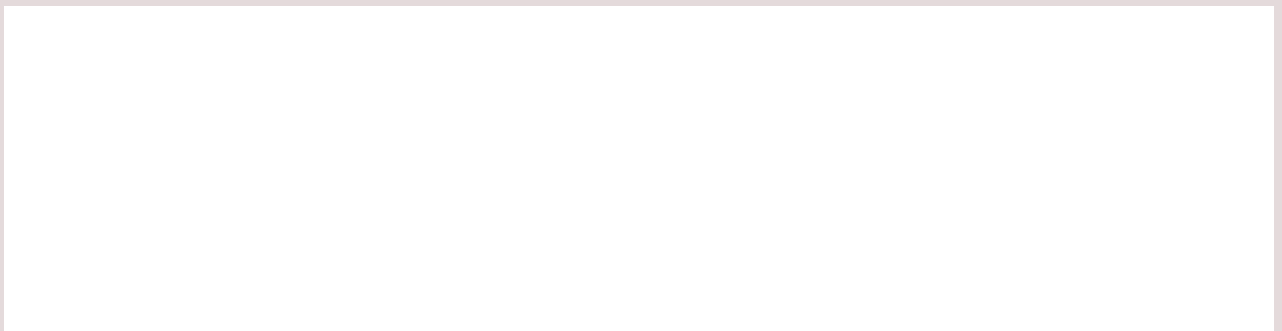
Hur föredrar min målgrupp att få information om produkter eller tjänster?



Vilka är de största konkurrenterna på marknaden och hur fångar de min målgrupps uppmärksamhet?



Vad erbjuder marknaden just nu och var finns hålen jag kan kliva in och äga?



KONKURRENTANALYS

Vilka är mina huvudkonkurrenter och vilka tjänster erbjuder de?

Hur skiljer sig mina tjänster från konkurrenternas?

Hur ser mina konkurrenters prisstruktur ut och hur skiljer den sig från min?

Hur marknadsför mina konkurrenter sina tjänster och vilka kanaler använder de?

Vilka är mina konkurrenters styrkor och svagheter?

Hur lockar och behåller mina konkurrenter kunder?

Finns det några nya trender eller förändringar på marknaden som kan påverka min verksamhet?

Hur kan jag positionera mitt företag så att det sticker ut på en konkurrensutsatt marknad?

Finns det några möjligheter till partnerskap eller samarbete med andra företag i branschen?

MARKNADSPLAN

Vem är min ideala kund och hur ser deras värld ut?

Vilka är mina primära marknadsföringskanaler och taktiker?

Hur kommer jag att mäta effektiviteten av mina marknadsföringsinsatser?

Vad är mina kortsiktiga och långsiktiga marknadsföringsmål?

Vad har jag för planer för att utöka min räckvidd och nå nya kunder?

KASSAFLÖDE

FOLLOW THE MONEY

KATEGORI	FRÅGESTÄLLNINGAR
Intäktsprognos	• Vad är min nuvarande prognostiserade intäkt för de kommande 6 månaderna? • Hur kommer olika scenarier att påverka den prognosen?
Beräknade kostnader	• Vilka är mina nuvarande kostnader? • Hur tror jag att mina kostnader kommer att förändras?
Kontantbehov	• Hur mycket kontanter behöver jag ta ut för att leva på?
Fordringar	• Vad är jag skyldig för närvarande? • Vilka är mina betalningsvillkor? • Kan mina kunder betala mig?
Skulder	• Vad är jag skyldig andra (t.ex. leverantörer)? • Vilka är betalningsvillkoren?
Krediter	• Har jag lån, leasing eller annatetc)

Intäkts- utmaningar	• Kommer jag att sänka priserna? • Hur tror jag att försäljningsvolymen/ antalet kunder kommer att påverkas?
Kostnads- minskning	• Har jag leverantörskostnaderna som jag kan minska utan att det påverkar kvaliteten?
Intäkts- möjligheter	• Var finns potential att öka försäljningen? • Var finns potential att skapa nya erbjudanden? • Hur kan jag återanvända befintliga tillgångar

MITT KASSAFLÖDE

FOLLOW THE MONEY

KATEGORI	KOMMENTAR
Intäktsprognos	
Beräknade kostnader	
Kontantbehov	
Fordringar	
Skulder	
Krediter	

MITT KASSAFLÖDE

FOLLOW THE MONEY

KATEGORI	KOMMENTAR
Intäkts- utmaningar	
Kostnads- minskning	
Intäkts- möjligheter	

EMPIRE PLAN

Vilka är de viktigaste operativa processerna och rutinerna för min verksamhet?

Hur kommer jag att skaffa kunder?

Hur gör jag kundresan smidig och minnesvärd?

Hur kommer jag att leverera mina tjänster/produkter

Hur hanterar jag betalningsprocesser?

Hur säkerställer jag att mitt empire levererar på högsta nivå – varje gång?

This image shows a full page of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a full page of a document template. It consists of a series of evenly spaced, light gray horizontal lines running across the width of the page. The background is white, and there are no margins, text, or other markings present.

ANTECKNINGAR

This image shows a full page of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.