

Forretningsplan for

Dato/sted

INNHOLDSFORTEGNELSE:

1. Forretningsidé
2. Personopplysninger
3. Produkt/tjeneste og produksjon
4. Marked
5. Markeds- og salgsaktiviteter
6. Økonomi
7. Miljø
8. Kapitalbehov og finansiering
9. Organisering og administrasjon av bedriften

Vedlegg: Produkt-/markedsoversikt
 Handlingsplan
 Oppsummert forretningsplan

1. FORRETNINGSIDÉ

Hva er din forretningsidé?

Sammenfatt i noen få ord hva bedriften skal drive med. Beskriv hva som er bedriftens produkt/tjeneste og hvilke behov i markedet som skal dekkes. Hva er bedriftens unike styrke i konkurransen om kundene ? Forsøk å trekke fram spesielle egenskaper hos deg selv og ditt produkt/din tjeneste.

Forretningsidé	
Leie lokaler i gamle Ro Kro og starte Pizzarestaurant, men med historisk Ro Kromat i tillegg og mat fra Eritrea	

Opplysninger om bedriften

Bedriftens navn	Ro-Kro AS	
Organisasjonsnr. 9 siffer (dersom bedriften er registrert i Brønnøysund)	935908868	
Postadresse	Geilovegen 55\57	
Postnr. og -sted	3580 Geilo	
Besøksadresse		
Telefonnr.	48663522	
Telefaksnr.		
E-postadresse	Rezenehabtom@yahoo.com	
Web-adresse		
Bedriftens kontaktperson	Rezene Habtom	
Bankforbindelse og kontaktperson	SpareBank 1 Hallingdal Valdres	
Regnskapsfører	sondre@ideregnskap.no	
Revisor	Sondre Jagland	
Styreleder	Rezene Habtom	
Selskapsform	Aksjeselskap	
Bransje	Restaurant	

2. Personopplysninger

Personen(e) bak forretningsplanen (kopier disse to sidene om dere er flere som starter sammen, en til hver av deltakerne):

Navn	Rezene Habtom	Personnr.	24127923902
Bostedsadresse	Nedre Hago,20	Privat telefon	48663522
Postnr.	3570	Mobiltelefon	48663522
Poststed	Ål	E-postadresse	rezenehabtom@yahoo.com
Nåværende stilling	Taxi eier		
Utdanning	Videregående utdanning, Datakurs, Voksenopplæring		
Yrkeserfaring	Sjåfør og eget Taxiselskap med 4 biler		
Har du arbeidserfaring eller utdanning som har spesiell betydning for etableringen, evt. hvilken?			
Jeg har jobbet på restaurant i Sudan i 2 år, som kelner			
Hvilke personlige egenskaper har du som gjør deg spesielt egnet til å etablere og drive egen bedrift?			
Serviceinnstilt og ståpåvilje.			

Referanser	
Har du deltatt på noen form for etablereropplæring, evt. hvilken ?	Ja, Hallingdal Etablerersenter
Navn på evt. rådgiver/konsulent	

Beskriv kort hvorfor du ønsker å etablere din egen bedrift, og hvilke ambisjoner du har.
Det mangler en frittstående uavhengig pizzeria på Geilo

Beskriv ditt personlige nettverk som kan bistå deg i forbindelse med etableringen.			
Navn	Telefonnr.	Stilling	Rolle/bidrag i prosjektet
Huseyin Gulhan	41349918	Kokk	Oppstart og drift
Erik Leander Paule	95966959	DL HES	Råd og veiledning

3. PRODUKT/TJENESTE

Beskriv dine produkter og/eller tjenester. Hvilke spesielle egenskaper og/eller muligheter har ditt produkt? Hvilke hindringer finnes?
Pizza
Hamburger
Eritreisk mat
Kaffe og kake
Annen hurtigmat
Frokost og lunsjretter
Alternativt skjenkeløyve

Beskriv hvordan produksjonen av produktet/tjenesten skal foregå fram til det er leveringsklart.
Innkjøp av lokalmat
Innkjøpe av halvfabrikater
Tilberedning på kjøkken
ASKO
ENCON
Lokal fremstilling basert på mest mulig lokale råvarer, men innkjøp fra grossist ved behov.

Beskriv hvilke underleveranser av varer/tjenester du trenger, og hvordan du skal sikre disse.
Alt kjøkkenutstyr kjøpt inn. Lokale avtaler på gang. Alle leveranser er mer eller mindre sikret.

4. MARKED

Beskriv ditt marked så konkret som mulig. Hvem er dine kunder, hva kjennetegner dem, hva legger de vekt på ved kjøp av denne type produkt/tjeneste (kjøpskriterier), geografisk beliggenhet etc.? Hvordan vurderer du utviklingen i dette markedet? Har du foretatt noen markedsundersøkelse? Dersom du har gjennomført markedsundersøkelse, legg ved en beskrivelse og resultatene.

Beskriv kundene nærmere. Hvilke kundegrupper skal du selge til, hva er deres kjøpsvaner, hvor ofte kjøper de, hvor mye kjøper de, betalingsevne etc. ?
Lokalbefolkning, hyttehallinger, hotellkunder og turister generelt. I tillegg satser vi på gjennomreisedne.

Hva vektlegger kundene ved valg av leverandør av denne type produkter/tjenester (kjøpskriterier)?

Nevn de 3-5 viktigste kjøpskriteriene i prioritert rekkefølge, og kommenter din evne til å innfri disse i forhold til konkurrentene.	
Kjøpskriterier (f.eks. pris, kvalitet, funksjon, design, service etc.)	Min evne til å innfri disse (komme i posisjon i markedet).
Føler nøye med i markedet for å finne de beste varene spesielt ferskvarer.	Det legges til rette for å tilpasse produkter og tjenester som kundene ønsker. Det legges også til rette for spennende nyheter og eksotiske matopplevelser.

Nærmere om markedet.

Geografisk område produktene/tjenestene skal tilbys i.
Nedslagsfeltet er først og fremst Geilo, men man tenker seg at større geografi vil tiltrekkes av deler eller hele tilbudet.

Hvor stort er markedet, målt omtrentlig i kroner og antall kunder?
Cirka 450 0000,- pr mnd og ca 1 500 kunder pr mnd

Hvordan tror du markedet vil utvikle seg fremover?
Stabilt og forutsigbart, men pga. vareutvalg vil en større geografi naturlig søke seg mot dette tilbudet. Totalen blir derfor svakt økende marked.

Hvem er de største konkurrentene? Hvilke styrker og svakheter har de? Hvordan oppfattes de i markedet?
Hoteller og div. restauranter, men med avstander. Restauranten er tiltenkt å dekke et marked som blir lite betjent i dag.

5. MARKEDSFØRINGSTILTAK - MARKEDSPLAN

En forutsetning for å komme i gang med bedriften, er at dine produkter/tjenester blir kjent hos kundene. Utarbeid en plan for hvordan du skal markedsføre bedriften.

Markedsaktivitet	Mål med aktiviteten	Tidsperiode	Kostnad (kroner)
Lokalavisen og plakater.	Bevisstgjøring	Løpende	
SoMe	Bevisstgjøring	Løpende	
Sum markedsføringskostnader			

6. ØKONOMI

6.1 Produktkalkyle

Gode kalkyler på hvert enkelt produkt som produseres og selges er viktig for å se hvilke produkter du tjener penger på og hvor mye du tjener. Kalkylen brukes blant annet til prisfastsetting og budsjettering. Se eksempel i brukerveileder.

Produktkalkyle	Kroner

6.2 Salgsbudsjett

Salgsbudsjettet skal vise hvor mye du har som mål å selge av produktet/tjenesten.

Produkt/tjeneste	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Des	Sum
Produkt 1													
Produkt 2													
Produkt 3													
Produkt 4													
Sum													

6.3 Driftsbudsjett

Driftsbudsjettet er en oversikt over bedriftens samlede inntekter og kostnader.

	3 første år i hele 1 000 kroner		
	1 år	2 år	3 år
Salgsinntekter	450 000	2 000 000	2 500 000
Andre inntekter	0		
SUM INNTEKTER	450 000	2 000 000	2 500 000
<i>Variable kostnader:</i>			
Råvarer, komponenter	157 000	650 000	870 000
Lønn til ansatte, inkludert sosiale kostnader	150 000	700 000	730 000
Andre variable kostnader			
SUM VARIABLE KOSTNADER	307 000	1 350 000	1 600 000
DEKNINGSBIDRAG (DB) (sum inntekter – sum variable kostnader)	143 000	650 000	900 000
<i>Faste kostnader:</i>			
Faste lønnskostnader inkl. sosiale kostnader	0	0	0
Husleie	42 000	165 000	170 000
Strøm	13 000	155 000	155 000
Telefon/porto	4 000	12 000	12 000
Markedsføring	15 000	20 000	20 000
Reiser	0	0	0
Forsikring	33 000	100 000	100 000
Regnskapsføring	10 000	30 000	33 000
Revisjon	0		
Avskrivninger	23 000	70 000	70 000
Andre faste kostnader			
SUM FASTE KOSTNADER	140 000	552 000	560 000
DRIFTSRESULTAT (dekningsbidrag – faste kostnader)			
Finanskostnader/finansinntekter (NB! ikke avdrag)	0	0	0
RESULTAT (overskudd eller underskudd)	3 000	98 000	340 000

Beskriv hvordan du skal disponere resultatet. Dersom det er et personlig selskap (enkeltmannsforetak), husk at eget lønnsuttak skal spesifiseres som privatuttak og ikke settes opp i budsjettet som lønnskostnad. Hvordan skal et eventuelt underskudd dekkes inn ?

Disponering av resultat	
Overskudd inn i selskapet	

Nøkkeltall:

$$\text{Dekningsgrad} = \frac{\text{Dekningsbidrag} \times 100}{\text{Salgsinntekter}}$$

$$\text{Nullpunktoms tning} = \frac{\text{Faste kostnader} \times 100}{\text{Dekningsgrad}}$$

6.4 LIKVIDITETSBUDSJETT

Likviditetsbudsjettet viser variasjoner i driftskapitalbehovet fra måned til måned og viser dermed hvor mye kapital du trenger til den løpende driften. Dessuten trenger du sikkerhetskapskapital (reserve) for å møte uforutsette hendelser. Alle tall skal være inkl. mva.

LIKVIDITETSBUDSJETT (i 1000 kr)												
	Jan.	Feb.	Mars	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Des.
Innbetalinger på salg												
Andre innbetalinger												
Nye lån												
Sun innbetalinger												
Vareleverandører												
Markedsføring/reklame												
Regnskapsføring/revisjon												
Lønn/skattetrekk												
Feriepenger												
Arbeidsgiveravgift												
Porto/telefon												
Reiser												
Forsikringer												
Andre utbetalinger daglig drift												
Merverdiavgift												
Forskuddsskatt												
Renter lån												
Avdrag lån												
Private uttak (kun i enkeltmannsforetak)												
Sum utbetalinger												
Likviditetsbeholdning ved månedens begynnelse												
Likviditetsendring i måneden (sum innbetalinger – sum utbetalinger)												
Likviditetsbeholdning ved månedens slutt												

7. MILJØ

Hvilken påvirkning vil bedriften ha på mennesker og lokalsamfunnet? Hvilke bærekraftige tjenester og ressurser kan benyttes? Hvilken type avfall kommer bedriften til å ha og kan dette begrenses?

Hvilke tre bærekraftsmål bedriften kan jobbe mest ut fra/med.

[illegible]

8. KAPITALBEHOV OG FINANSIERING

Spesifiser ditt behov for investeringer i faste anlegg, maskiner, inventar, transportmidler osv. Husk å ta med spesielle etableringskostnader som konsulenthjelp, brosjyrer, patentkostnader og lignende. Oppgi om bedriften er merverdiavgiftspliktig, og om beløpene er inkl. eller ekskl. mva.

[illegible]

Finansiering

Langsiktige investeringer bør finansieres med langsiktig kapital (egenkapital, pantelån, eventuelle tilskudd og lignende). Egenkapitalen bør dekke deler av driftskapitalbehovet (se likviditetsbudsjettet), f.eks. den faste delen av varelageret.

Kapitalbehov til	Kroner	Finansiering	Kroner
Investeringer (fra investeringsbudsjett)			
		Tilskudd	
		Egenkapital	350000
Drift (fra likviditetsbudsjett)		Kassakreditt	

9. ORGANISERING OG ADMINISTRASJON AV BEDRIFTEN

List opp vesentlige funksjoner du må dekke i egen organisasjon, som daglig ledelse, markedsføring, salg, innkjøp, produksjon osv. Sett videre opp bedriftens viktigste samarbeidspartnere, hva slags avtaleforhold du har til disse og hva de tilfører bedriften i form av kompetanse.

Beskriv først vesentlige funksjoner ivaretatt internt og så bedriftens eksterne leverandører			
Intern funksjon:	Ansvarlig:	Innhold:	
1			
2			
3			
4			
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
Markedsføring	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
Produkt-utvikling	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
IT-system	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		
Funksjon:	Firma:	Avtale type:	Ansvarlig internt:
	Kontaktperson:	Telefon:	
	Innhold:		

9.1 Produkt-/markedsoversikt							Dato:
							Ansv:
Markeder ↓	Produkter/tjenester ⇒	(produkt 1)	(produkt 2)	...			Sum markeder
(kunde 1)	budsjettert omsetning						
(kunde 2)	budsjettert omsetning						
(kunde 3)	budsjettert omsetning						
(kunde 4)	budsjettert omsetning						
	budsjettert omsetning						
Sum produkter/ tjenester	omsetning						

9.2 Handlingsplan													Side:			
													Dato:			
Aktivitet	Mål	Tid	Kr	Ansv.	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd	Mnd
Sum																

9.3 Oppsummert forretningsplan		Bedrift:				År:					
		Ansvarlig:				Dato:					
Forretningsidé (presiserer behovet du skal dekke)					Hovedmål (tallfestet)						
Produkter (tilbud av varer/tjenester)		Markeder (kunder du skal betjene)		Kjøpekriterier (markedets vurdering)		Kompetanse		Teknologi			
Hovedutfordringer				Handlingsplan		Mål					

