

Datum

Avser följande objekt

Lokalnummer

Uppgift om sökande

Bolagsnamn		Organisationsnummer
Adress		Telefon dagtid
Bolaget har varit aktivt fr.o.m. (år)	Adress till ev. hemsida	E-postadress
Huvudsaklig verksamhet (nuvarande)		

Vilken typ av verksamhet vill den sökande driva i lokalen? (markera med kryss)

Typ	X	Närmare beskrivning	T.ex.
Butik	<input type="checkbox"/>		Vilken typ av försäljning?
Kontor	<input type="checkbox"/>		Hur många kontorsplatser?
Frisörsalong	<input type="checkbox"/>		Eventuell tillkommande service
Vård	<input type="checkbox"/>		Tandläkare, fotvård, etc.
Café	<input type="checkbox"/>		Endast bakverk/lättare luncher
Restaurang	<input type="checkbox"/>		Kräver svartplåtskanaler
Föreningslokal	<input type="checkbox"/>		Samlingslokal för hur många?
Övrig lokal	<input type="checkbox"/>		

Närmare beskrivning av verksamheten

Följande handlingar ska bifogas ansökan:

- Registreringsbevis
- Affärsplan
- Budget
- Vid nystartat företag även uppgifter om ägare (namn och personnummer)
- Dokument som styrker sökandens yrkeskunnande – tidigare meriter

Affärsplan (råd och tips)

Varför ska man lämna in en affärsplan?

Det viktiga med en affärsplan är att du ska tvingas tänka igenom allt det som kan påverka ditt framtida företag (eller en ny verksamhet inom ditt befintliga företag), för att se om din idé är hållbar/lönsam. Genom att skriva en affärsplan kan du uppmärksamma alla eventuella brister – och om möjligt åtgärda dem redan innan verksamheten sätter igång. Du kanske tycker att det känns meningslöst att sitta och skriva ner allt det som du redan har klart för dig, men det är faktiskt viktigt och klokt att göra en affärsplan.

Tanken med en affärsplan är att översätta dina tankar/drömmar till siffror och ord på papper. Då är det mycket lättare för dig (och alla andra) att få en uppfattning om idén är realistisk och kan leda till en lönsam verksamhet. Att starta ett företag är ju oftast roligt, men om man endast tror/räknar med en ljuv tillvaro som företagare så är det stor risk att man misslyckas med sitt företagande. Det är också bra och viktigt att affärsplanen tvingar dig att svara på alla de oundvikliga frågorna du behöver ha svar på, men kanske vill förbise då du är ivrig att starta eget och har mycket annat att tänka på. Du kan också behöva en affärsplan för att visa banken om du söker lån för verksamheten.

Det är farligt att vara för optimistisk när man gör sin affärsplan, speciellt när det handlar om intäkter. Du bör tänka på hur mycket intäkter måste verksamheten generera (minst) för att det ska gå ihop ekonomiskt och vad ska du ha för prissättning och öppettider t.ex. (jämför med konkurrenterna). Vad det gäller utgifterna ska man tänka på vad det kostar med: råvaror, lokal, personal, lokalhyra, el-förbrukning, reklam etc. Det är bra att vara rejält kritisk då man upprättar sin affärsplan, då kan man slippa otrevliga överraskningar.

Det som bör framgå av din affärsplan

Din affärsidé

- Vad ska du erbjuda? (produkter/tjänster)
- Till vilka? – Marknad för din produkt/tjänst – var finns den?
- Varför ska kunderna köpa av just dig? Vad gör dig unik/konkurrenskraftig?
- Hur ska dina erbjudanden (varor/tjänster) utvecklas i framtiden?

Marknad

- Hur ser marknaden ut idag? I stort och i närområden?
- Hur ska du nå dina kunder? Det är viktigt med marknadsföring- speciellt i början.
- Hur klarar sig dina produkter/tjänster i jämförelse med konkurrenternas vad gäller pris, kvalitet, kundservice? Vad kommer du att göra bättre?
- Hur kommer marknaden att se ut på sikt?

Konkurrenter

- Vilka är dina närmaste konkurrenter?
- Finns det redan liknande verksamhet nära den tilltänkta lokalen?
- Vad har de för sortiment, prissättning och öppettider?

Lokal/utrustning

- Lokal: läge, hyra, kontraktstid, hyrestak (behov/ekonomiska resurser)?
- Gå igenom verksamhetens behov av maskiner och inventarier.
- Är lokalen lämplig? Tänk främst på ventilationen och VA.

Inköp

- Beskriv dina befintliga/tilltänkta inköpskanaler. Jämför olika.
- Vilka villkor, t.ex. för betalning, kan du räkna med?
- Gå igenom dina behov av genomsnittligt lager. Hur mycket lageryta behöver du?

Ekonomisk information

- Ta fram en resultatbudget, dvs. en plan/bedömning av företagets intäkter och kostnader under de första tre (3) åren.
- Ta fram en likviditetsbudget, dvs. en plan för likviditetsflödet (penningflödet) i ditt företag. De beräknade in- och utbetalningar under de tre (3) första åren.
- Ange också hur verksamheten ska finansieras. Startkapital?

Personliga kvalifikationer

- Din egen/dina affärskompanjoners erfarenhet – från branschen och yrket?
- Vad har du/ni för utbildning som är av betydelse för företaget t.ex. utbildning i yrket?
- Har du redan kontakt med t.ex. befintliga kunder, leverantörer, bank etc. Om inte, hur ska du få det?

Risker och framtidsplaner

- Vad finns det för risker och hur de kan göras mindre?
- Hur ser företagets framtidsplaner ut?