



ONE-PAGE

B U S I N E S S

PLAN

ETT SMART OCH ENKELT SÄTT ATT
FÅ EN SAMLAD BILD ÖVER DIN VERKSAMHET

**MICHELLE
DANDENELL**

Varumärke- & Businessstrateg

MÅLGRUPP

1

Lär känna dina potentiella kunder.

- Vem är din önskekund?
- Hur gamla är de?
- Var bor de?
- Vad gör de?
- Vad bryr de sig mest om?
- Vad är deras framtida mål eller intentioner?

TRENDER & SWOT

2

- Vilka är de viktigaste förändringarna och trenderna inom teknologi, marknader, konsumenter och samhället som kan ha påverkan på branschen och företaget?

STYRKOR

- Vilka är de interna styrkorna hos din organisation, det som leder er till framgång?

SVAGHETER

- Vilka är de interna svagheter hos din organisation och som behöver åtgärdas/utvecklas?

MÖJLIGHETER

- Vilka är de interna/externa möjligheter som finns för framgång?

HOT

- Vilka är de interna/externa hot mot din verksamhet?

DIFFERENTIERING

5

Vad är differentieringen eller unikt med din tjänst?

Hur vill du sticka ut från dina konkurrenter?

Vad gör dig till en ledare i branschen?

TJÄNSTER

8

Vilken tjänst skulle kunna lösa din målgrupps problem?

Hur skulle du lösa problemet som de har?

Vilken fördel har din målgrupp av att arbeta med dig?

UTMANINGAR

3

Vilka är de 1-3 största utmaningar din målgrupp har varje dag?
Vilka utmaningar betalar de redan för idag i syfte att lösa dem?

HISS PITCH

6

I en kraftfull sammanfattning, kombinera din målgrupp, problem, lösningar och differentiering.

Till exempel: "Jag hjälper (målgrupp) med (problem) genom (lösning/tjänst). Jag differentierar mig genom (vad gör du annorlunda än dina konkurrenter)

KOSTNADER

9

Vad kostar det att bygga upp din verksamhet?

- Är det månatliga kostnader? Årliga?
- Engångskostnader? Behöver du ytterligare kontrakterade resurser eller anställda för att kunna bygga?
- Behöver du betala dig själv lön i nu?
- Är kostnaden för din verksamhet större än din intäkt?

INTÄKTER

10

Vad kommer du att sälja till din målgrupp för att lösa deras problem?
Hur mycket kommer du ta betalt för det?

KONKURRENTER/KOLLEGOR I BRANSCHEN

4

Skriv 3-5 konkurrenter på din marknad som erbjuder samma tjänster.
Vad gör de bra? Vad gör de mindre bra?

PERSONLIGT

7

Känns din business som dig?

Är det den typ av livsstil och ansvar du vill ha?

Vem är din inre super-hero och förebild?

VISION, MÅL OCH BUSINESS BOOSTER

11

- Vad är din vision?
- Skriv ner din BHAG* - om 30 år ska vi... om 20 år ska vi... om 10 år ska vi... om 5 år ska vi...
- Skriv ner dina ekonomiska mål (30, 3, 1 år)
- Har du existerande relationer du kan utveckla?
- Hur kan du säkra att din tjänst inte med lätthet kan kopieras?

BHAG (Big Hairy Audacious Goal) = är ett kraftfullt sätt att stimulera framsteg genom utmanande mål

MÅLGRUPP

1

TRENDER & SWOT

2

DIFFERENTIERING

5

TJÄNSTER

8

UTMANINGAR

3

HISS PITCH

6

KOSTNADER

9

INTÄKTER

10

KONKURRENTER/KOLLEGOR I BRANSCHEN

4

PERSONLIGT

7

VISION, MÅL OCH BUSINESS BOOSTER

11

One Page Business Plan

Kanske har du, precis som jag, ägnat otaliga timmar/veckor till att skriva omfattande affärsplaner. Detta är ett tidskrävande (om än roligt) arbete som du kanske drar dig för. Och om du har lagt ner ditt affärsplanearbete är du inte ensam. Att skriva en affärsplan kan verka som en skrämmande uppgift och lätt att undvika och skjuta upp. Men det behöver inte vara så. Ett enkelt sätt att starta är med en One Page Business Plan.

Ett tips är att starta med denna plan, därefter kan du göra din One Page Marketing Plan för din marknadsföring och säljstrategi. Då vet du snabbt och enkelt VAD du ska göra och VARFÖR. Därefter arbetar du med HURET, dvs vilken strategi du behöver för att nå önskat resultat.

Kanske du behöver finansiering till ditt företag, ja då kommer du att behöva utveckla din plan men kan utgå ifrån din One Page Business Plan.

Jag hoppas att du kommer att ha nytta av din OPBP och hör gärna av dig om du har frågor eller funderingar eller bara vill dela med dig av dina tankar!

Bästa hälsningar
Michelle Dandenell