

## Håller er affärsidé? Lathund för entreprenörer

### 1. Vad är kundnyttan?

- Vad är det konkreta behov som er produkt tillfredställer? Eller, löser den ett reellt problem? Är kundnyttan tydlig?
- Vilka unika fördelar finns, jämfört med andra produkter på marknaden?
- Vilken är er målgrupp, dvs. det specifika kundsegment vars kunder skulle kunna vara intresserade av att köpa er produkt eller lösning?
- Vilka bevis har ni för att er unika kundnytta fungerar just för ert kundsegment?
- Hur stor är er målgrupp och vilka trender ser ni i framtiden?
- Kan ni expandera till andra kundsegment i framtiden med samma produkt?

### 2. Hur attraktiv är marknaden?

- Vilken är den adresserade marknaden? Hur stor är den, uttryckt i antal och i pengar?
- Hur har den utvecklats de senaste åren och hur ser prognoserna ut de närmaste åren?
- Vilka trender finns, t ex ekonomiska, demografiska, teknologiska, som kan komma att inverka på er marknad i framtiden?
- Vilken typ av bolag vill ni vara? Nischad eller bred aktör? B2B eller B2C?

### 3. Hur attraktiv är den industri ni ska etablera er i?

- Vilken industri kommer ni att verka och konkurrera i? Tjänar företagen pengar? Hur har de utvecklats de senaste åren?
- Är det enkelt eller svårt för nya företag att komma in i denna industri? Vad krävs?
- Har underleverantör maktpositioner att kunna påverka era affärsvillkor negativt?
- Har era kunder maktpositioner att kunna påverka era affärsvillkor negativt?
- Hur ser konkurrenssituationen ut? Är den starkt konkurrensutsatt?
- Hur stor är risken att nya alternativa lösningar tar en andel av er marknad?

### 4. Är er affärsmodell skalbar och långsiktigt hållbar?

- Har ni något som kan ge er unika konkurrensfördelar, t ex företags-hemligheter eller patent? Eller, har ni kommit på ett nytt, smartare sätt leverera er kundnytta?
- Vad är kostnaden för att hitta och serva kunder? Hur lång tid tar det att få kunder? Direktförsäljning eller indirekt?
- Hur ser affärsmodellen ut? Bruttomarginalen? Intäktsplanen? När är affären lönsam? Skalbarheten?
- Hur ser kassaflödet ut? Vad är ert kapitalbehov? Likviditetsplanen?

### 5. Har ni det som krävs för att starta ett företag?

- Har ni den rätta kompetensen och erfarenheten?
- Har ni det kontaktnät som krävs för att lyckas?
- Vilka är de kritiska framgångsfaktorerna i er industri? Kan ni exekvera dem?
- Har ni den rätta motivationen, viljan och uthålligheten att lyckas?

**Bizz 2.0** Consulting Group AB

Ta ditt företag till nästa nivå!

[www.bizz2.se](http://www.bizz2.se)