



**MALMÖ  
UNIVERSITET**

# Affärsplaner för samhällsentreprenörer?

Distanskurs Samhällsentreprenörskap

# Affärsplaner



Aktörer som stöder  
entreprenörskap

- ex ALMI,
- Coompanion

Bistår gärna med att utforma  
en affärsplan

# Affärsplaner



- Många aktörer argumenterar för att man måste ha en affärsplan innan man kan sätta något i verket
- Finns också kritik mot detta....

# Affärsplaner



- Som namnet antyder
- ”Affären” i centrum
- Vilket betyder någon form av utbyte – eller värdeskapande
- Så – hur kan det hänga ihop för en samhälls-entreprenör?

# Affärsplaner



- Mallar finns att ladda ner från olika platser på Internet
- Finns även enstaka som försökt anpassa till verksamheter med sociala målsättningar
- Men – vanligen fokus på hur man skall tjäna pengar!

## Varför affärsplaner?



- Överblick
- Sammanhang
- Tydliggöra viktiga delar
- Kommunikation
- Finansiärer/  
samarbetspartners

## Vad skiljer affärsplaner för SHE?



- Ekonomisk vinst  
inte målet – utan  
medlet
- Ofta delaktighet  
från målgruppen
- *Verksamhetsplan*  
istf affärsplan?

# Innehåll

- Verksamhetsidé (affärsidé – "Erbudandet"; Eng: 'value proposition')
- Deltagare
- Vision/målsättning
- Produkt/tjänst
- Intressenter - partners
- Organisation - struktur
- Kommunikation
- Resurser/budget
- Aktivitetsplan

## Verksamhetsidé (affärsidé)

- Ska beskriva vad verksamheten sysslar med.
- *Vad är det för värden ni vill skapa? Och hur?*
- Det ska också framgå vem/vilka som är målgrupp (för åtgärder) och hur verksamheten skall få ekonomisk uthållighet
- Organisationsform (kortfattat)
- Vad är det "unika" i er verksamhet?
- Vad innebär framgång/"succe" för er?
- (kortfattat)

# Deltagare

## *Delägare/Medlemmar*

- Vilka är medlemmarna/delägarna.
- Skriv ner namnen på de som ska vara med.

## *Kompetensprofil/Bakgrund*

- Kompetens i form av utbildningar, tidigare anställningar, föreningar ni varit aktiva i och andra livserfarenheter. (ev. bifoga CV)

Handlar om att visa att man har förmågan att genomföra idén!

## Vision/Målsättning

- Vad vill ni uppnå inom 1-5 år. Hur ser er verksamhet ut då? (ex. Hur många är ni? Var finns ni?)
- ”Önskvärt tillstånd”
- Kan vara flera steg

## Produkt/Tjänst

- Beskriv vad verksamheten kommer att syssla med.
- Tillhandahåller ni tjänster, så beskriv dem utförligt. Gör en *argumentlista* på varför man ska välja just er verksamhet, köpa era varor eller tjänster.

# **Intressenter**

## *Kunder*

- (Privatpersoner? Myndigheter? Företag?)
- Varför behöver de era tjänster (identifiera behovet)

## *Målgrupp*

- Vilka vill ni gynna med er verksamhet?

## Samarbetspartners

- Möjliga? Nödvändiga? Varför?
- Vad skall de bidra med till verksamheten?

*Konkurrenter/andra aktörer inom samma  
område*

- Vilka? Varför?
- Kommer dessa att försvåra för er?

(Styrkor och svagheter)

## Övriga intressenter/nätverk

- Vilka kontakter har ni (av relevans för verksamheten) ex. inom myndigheter, förvaltningar, föreningar
- Men också kanske ev. mentorer
- *Intressentanalys*

# Organisation

- Formell organisationsform (ex. ekonomisk förening)
- Men också konkret
- *Rita gärna organisationsschema*

# Kommunikation

- Vilka behöver ni kommunicera med och varför? (övergripande/specifika)
- Marknadsföring?
- Målgrupp? Anslagsgivare? Kunder?
- Var hittar ni dem? Vilken information behöver de för att bli intresserade?
- Vilken information/omvärldsbevakning behöver ni?
- Ev. Kommunikationsplan

## Resurser/budget/Ekonomi

- Lokaler (vad har ni – vad behöver ni)?
- Budget/ekonomisk plan (kortsiktigt-långsiktigt)
- Vilka övriga resurser behöver ni (kortsiktigt – långsiktigt)

## Eventuella analyser...?

- *Riskanalys?*
- Vilka är de viktigaste riskerna?
- Vilka kan konsekvenserna bli?
- Alternativa utvägar?
- SWOT?
- Styrkor – Svagheter (inre)
- Möjligheter – hot (yttre)

# Affärsplan som utvecklingsprocess

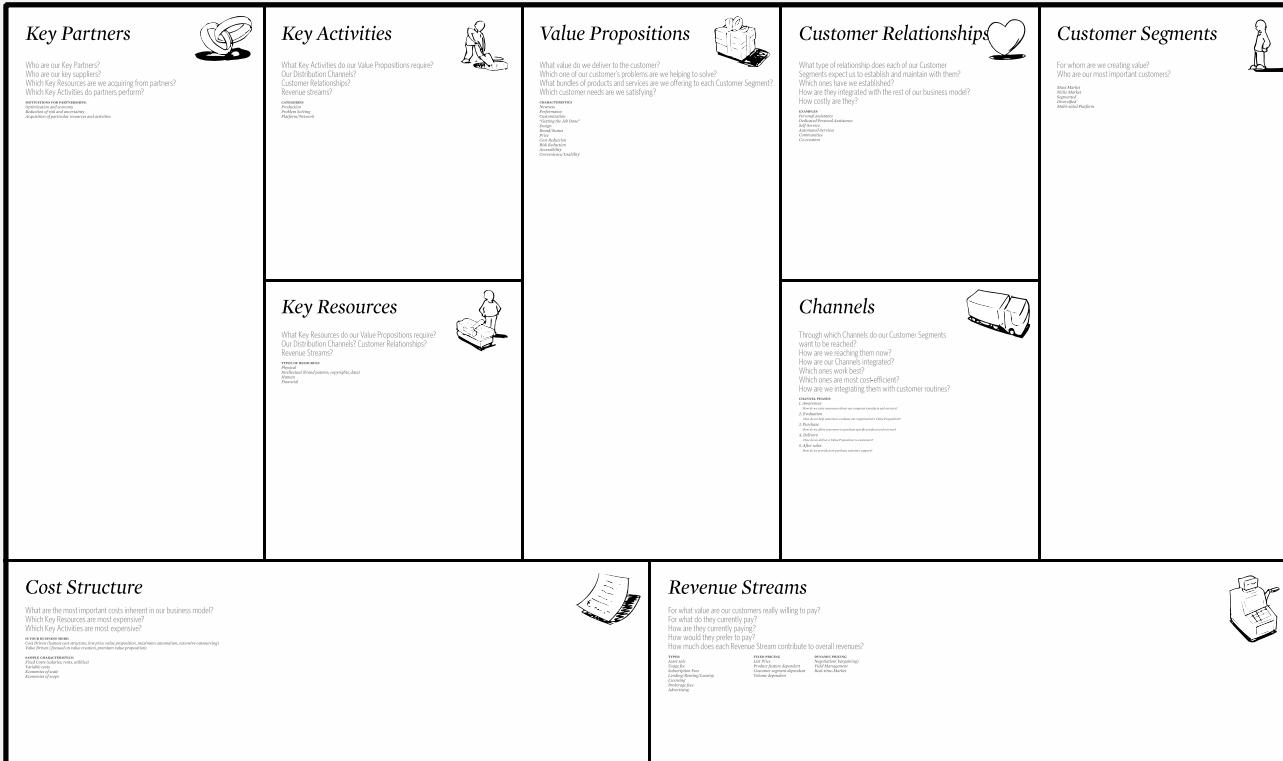
## The Business Model Canvas

Designed for:

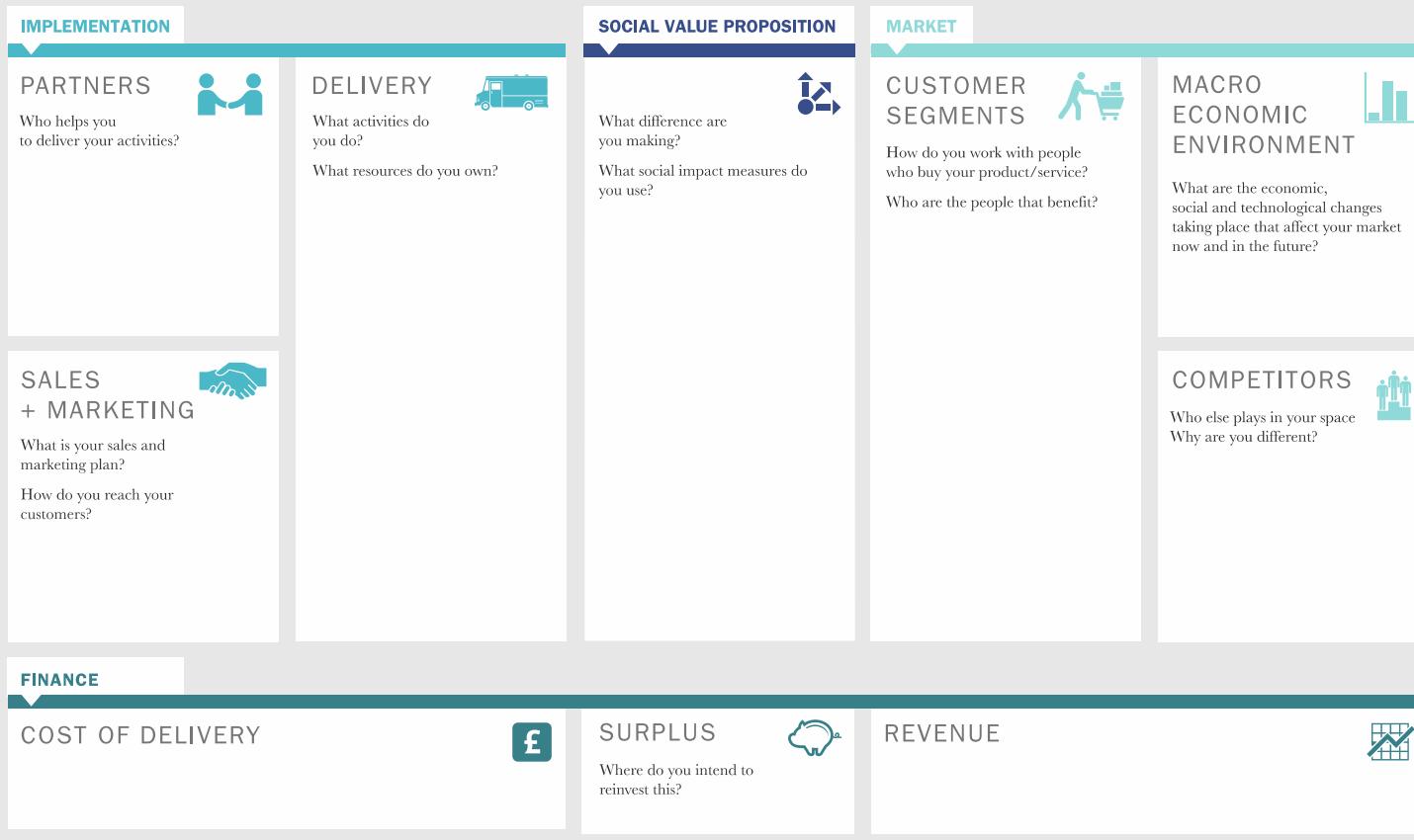
Designed by:

On	Off	Switch	Not
----	-----	--------	-----

Iteration: %



# THE SOCIAL BUSINESS MODEL CANVAS



# Övrigt...

- Något som saknas?
- Skall kännas som en helhet, skall vara tydligt
- Försök tänka er in i läsarens roll
- Låt någon utanför er grupp läsa - och sedan redogöra för vad ni skall göra och varför
- Det viktigaste – att ni känner att er idé kommuniceras i verksamhetsplanen
- Planen är ett sätt att kommunicera med andra – men också att konkretisera

**Lycka till!**