

# Utvärdera er affärsidé? - En lathund för entreprenörer

## 1. Vilken är den konkreta kundnytta ni erbjuder?

- Vilket är det konkreta kundbehov som er produkt eller tjänst erbjuder en lösning för?
- Vilka unika fördelar erbjuder ni, jämfört med andra alternativa lösningar?
- Vilken är den adresserade målgruppen, dvs. det fokuserade kundsegment inom er valda marknad, som är villiga att betala för er produkt eller tjänst?
- Vilka bevis har ni för att er unika kundnytta fungerar just för ert kundsegment?
- Hur stor är målgruppen och hur ser trenderna ut?
- Kan ni expandera till andra/ fler kundsegment i framtiden?

## 2. Hur attraktiv är er adresserade marknad?

- Vilken är er valda marknad? 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 påverka dess utveckling?
- Vilken typ av bolag vill ni vara? Nischad eller bred aktör? B2B eller B2C?

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

- Vilken industri kommer ni att verka och konkurrera i? Är det lätt eller svårt att tjäna pengar i den?
- Är det enkelt eller svårt för företag att komma in i denna industri? Vad krävs?
- Har era underleverantörer en position att kunna påverka era affärsvillkor negativt?
- Har era kunder en position att kunna påverka era affärsvillkor negativt?
- Hur ser konkurrenssituationen ut? Är den starkt konkurrenssatt?
- Hur stor är risken att nya alternativa lösningar tar en andel av er marknad?

# Bizz 2.0

## 4. Håller er affärsmodell?

- Har ni något som kan ge er konkurrensfördelar, t ex företags-hemligheter eller patent? Eller, har ni ett unikt sätt att hitta kunder och leverera er kundnytta?
- Vad är kostnaden för att skaffa och serva kunder? Hur lång tid tar det att få kunder? Direktförsäljning eller indirekt?
- Hur ser affärsmodellen ut? Bruttomarginalen? Intäktsplanen? När är affären vinstgivande?
- Hur ser kassaflödet ut? Vad är kapitalbehovet? Likviditetsplanen?

## 5. Klarar er organisation av att leverera?

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

### Bizz 2.0

Mats Jacobson, 0733-11 82 28  
mats.jacobson@bizz2.se  
www.bizz2.se  
Strategirådgivning – Affärscoaching  
Mentorskap – Styrelsearbete  
Finansiering  
**7 to 70**