

# Forretningsplanlegging



## KURS 2 OG 3: FORRETNINGSPLANLEGGING, MARKEDSFØRING, SALG OG ØKONOMIFORSTÅELSE

### KURSBESKRIVELSE

Kurset består av 2 moduler a 3 timer. Kurset er egnet for å gi deltakerne et innblikk i, og forståelse for, hva det vil si å planlegge en levedyktig bedrift. Med ulike idéer finnes ulike metoder, målgrupper og fremgangsmåter og det er viktig for deltakerne å forstå at det ikke finnes en fasit for suksess. Kursene skal likevel gi dem et rammeverk og verktøy å jobbe med.

### MÅLGRUPPE

Deltakere i etablererprogrammet som går med konkrete planer om etablering og har en forretningsidé som de kan bruke og utvikle underveis.

### MÅL MED KURSET

Deltakerne skal ved slutten av kurset ha en forståelse i forretningsplanlegging og hva det innebærer både fra et økonomisk og markedsmessig perspektiv. Beslutningen om å starte er avhengig av de funnene de kommer frem til basert på undersøkelser og arbeid som de lærer om gjennom kurset. I tillegg skal de forstå at de selv skal vurdere om de faktisk er villige til å ta risikoen. De skal også få en overordnet forståelse om økonomi, budsjettlaging, praktiske opplysninger om organisering innen selskapsformer, øvrige ansvarsområder og hvordan skissere forretningsmodeller.

### KURSINNHold

Starte egen bedrift? Vil, bør, kan; Hva er en forretningsplan; Hvorfor skrive en forretningsplan; Innholdet i en forretningsplan; Bedriftsstrukturen som idé, forretningsmodell, planer og bedriften som helhet; Sammenhengen; Eksempel på forretningsmodell; Kundefokus; elementene i en forretningsmodell; Lean Startup; forretningsmodell som utgangspunkt; Verdikjede; Mål og strategier; Tidsløpet; Vurdering av markedet; Salg; Organisering, -plan; Økonomiforståelse; Penger inn/penger ut oversikt; Investeringsbudsjett, produktkalkyle, driftsbudsjett, Likviditetsstyring; Framdrift; Annet av betydning?; Stakeholders/omgivelser, både formelle og uformelle.

### METODE

Deltakere skal aktiviseres og oppfordres til å dele egne erfaringer, bruke ulike forretningsmodeller og budsjettmaler. Eksempler på dette blir tatt opp fra enten deltakernes egne forretningsidéer eller hypotetiske bedrifter fra lignende bransjer som deltakere skal starte i. NSFV skal også vise hvordan deltakerne bør forholde seg til det relevante regelverket og myndighetene. Fremvisning av filmer eller bilder for å gi øvrige eksempler på markedsføring – både positive og negative utfall bør fremheves.

