



# NÆRINGSTEFT

Forretningsplan

# Introduksjon

Christian Olav Balsnes – Mentor i Næringsteft



**CHRISTIAN OLAV  
BALSNES**

- **Flakk Gruppen**  
Chief Investment Officer
- **Ocean Supreme**  
CFO
- **Converto**  
Head of Investments | Senior Advisor | CFO | Analyst | Partner
- **MMC First Process**  
CFO
- **Nordea**  
Cash Management | Ass. Senior Relationship Manager

**NÆRINGSTEFT**

**Forretningsplan**

# Gjennomgang av forretningsplan

(1) Agenda for samling 22 januar 2025



## Agenda

- FØRSTE FORELESNING (15 min)  
Forretningsplan del 1
- GRUPPEARBEID (30 min inkl. 5 min pause)  
Relaterte oppgaver
- ANDRE FORELESNING (15 min)  
Forretningsplan del 2
- GRUPPEARBEID (30 min inkl. 5 min pause)  
Relaterte oppgaver
- TREDJE FORELESNING (15 min)  
Forretningsplan del 3
- GRUPPEARBEID (30 min inkl. 5 min pause)  
Relaterte oppgaver

# Forretningsplan – hva er dette?

Kort beskrivelse



**Generelt**

- **Et dokument som beskriver:**
- Virksomheten deres
- Hvor dere skal
- Hvordan dere skal komme dere dit
- **En forretningsplan kan (for eksempel) brukes:**
- Internt for: strategi, forankring og planlegging
- Eksternt mot: investorer, bank, andre aktører

# Forretningsplan – fundamentet i caset

Generelle innspill til utfylling



**Generelt**

- Hvilket format?
- PowerPoint e.l. anbefales
- Ryddig og profesjonell stil
- Fokuser på god struktur og rekkefølge
- Husk at leser ser dette for første gang
- Ikke overfokuser på produkt/løsning
- Investor er minst like interessert i plan for gjennomføring

# Forretningsplan – typisk innholdsfortegnelse

Malen er kun et [forslag](#) til disposisjon

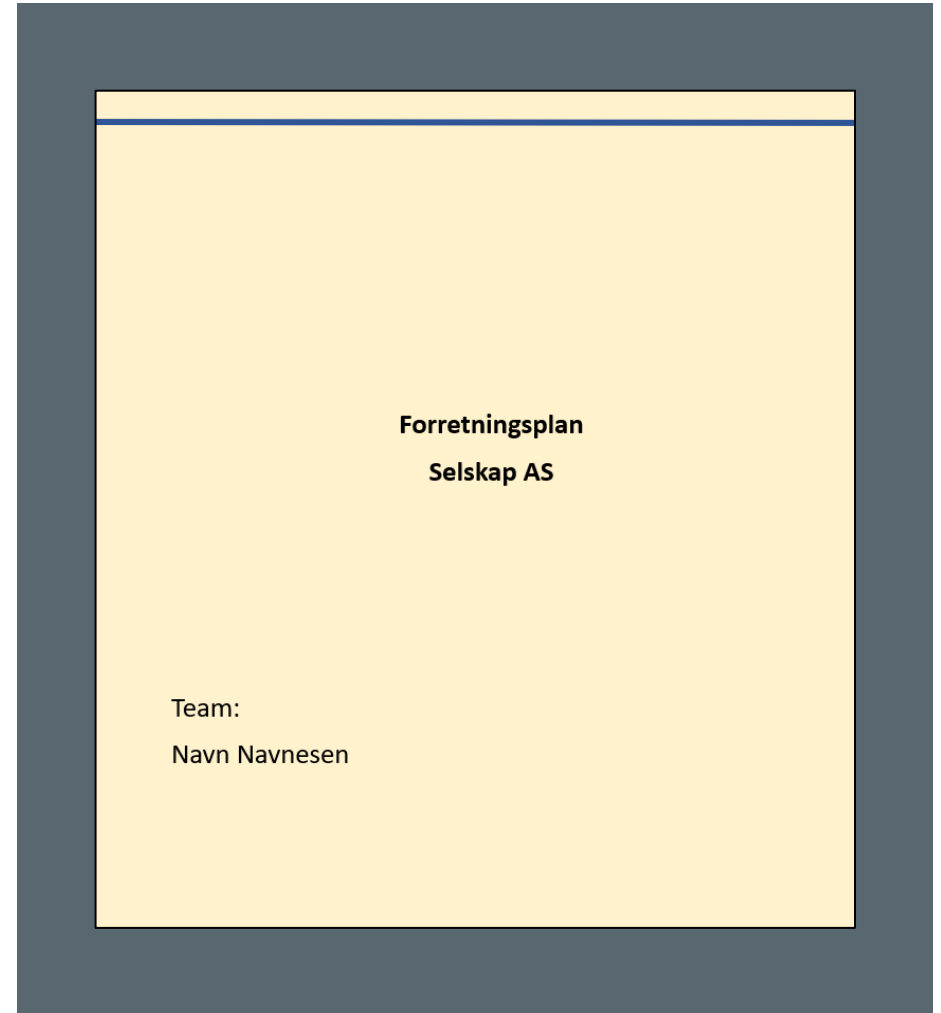


## Innhold

1. **Forside**
2. **Høydepunkter / Canvas**
3. **Visjon**
4. **Problem**
5. **Din løsning**
6. Kunde
7. Marked
8. Konkurrenter
9. ESG
10. Team og eierstruktur
11. Forretningsmodell
12. Plan for utvikling / vekstplan
13. Kapitalbehov og finansieringsstrategi
14. Økonomisk prognose
15. Risikovurdering

# Hvilket førsteinntrykk ønsker dere å gi?

Forretningsplan punkt 1: Forside



# Hvilket førsteinntrykk ønsker dere å gi?

Forretningsplan punkt 1: Forside



## Forside

- Navn på selskap
- Navn på idé (om selskapsnavn mangler)
- Navn på gründere(e)
- Logo (om tilgjengelig)
- Visuell forside en fordel
- Selskapets form og farge
- Forsiden gir et umiddelbart inntrykk



# Høydepunkter – gir en umiddelbar oversikt

Forretningsplan punkt 2: Høydepunkter / Canvas



## Høydepunkter



# Høydepunkter – gir en umiddelbar **oversikt**

Forretningsplan punkt 2: Høydepunkter / Canvas



## Høydepunkter

- Hvem er dere og hva gjør dere?
- Hva er ideen dere vil løfte frem
- Hvilke fordeler kan dette gi?
- Viktige og presise formuleringer
- Beskriver kort hele forretningsplanen
- Gir et umiddelbart overblikk
- + Oppdatert versjon av Canvas

# Hva er selskapets visjon?

## Forretningsplan punkt 3: Visjon



## Visjon

- Et utsagn som beskriver ønsket fremtid
- Hvorfor brenner du/dere for denne idéen?
- Bedriftens langsiktige ledestjerne
- Skal inspirere alle i selskapet
- Bruk tydelig språk – lettere å huske/bruke
- Tilpass til selskapets verdier (i dag & fremtid)
- Differensierer bedriften fra konkurrenter

# Hva er selskapets visjon?

Forretningsplan punkt 3: Visjon

**To organize the world's information  
and make it universally  
accessible and useful**

# Hva er selskapets visjon?

Forretningsplan punkt 3: Visjon

**To organize the world's information  
and make it universally  
accessible and useful**

Alphabet  
Google

# Hva er selskapets visjon?

Forretningsplan punkt 3: Visjon

**To accelerate the world's transition to  
sustainable energy**

# Hva er selskapets visjon?

Forretningsplan punkt 3: Visjon

**To accelerate the world's transition to  
sustainable energy**

**TESLA**

# Hva er selskapets visjon?

Forretningsplan punkt 3: Visjon

**To be Earth's most customer-centric  
company**



# Hva er selskapets visjon?

Forretningsplan punkt 3: Visjon

**To be Earth's most customer-centric  
company**



# Hva er selskapets visjon?

Forretningsplan punkt 3: Visjon

**To make humanity  
multiplanetary**

# Hva er selskapets visjon?

Forretningsplan punkt 3: Visjon

**To make humanity  
multiplanetary**

**SPACEX**

# Hvilket problem/hvilken kundesmerte skal løses?

Forretningsplan punkt 4: Problem



**Problem**



# Hvilket problem/hvilken **kundesmer**te skal løses?

Forretningsplan punkt 4: Problem



## Problem

- Hva er kundens uttalte smerte?
- Har dere forstått kunden riktig?
- Har dere sjekket dette med kunden?
- Hvorfor ikke løst i dag? Dagens «løsning»?
- Eventuelle problemer med dagens «løsning»?
- Illustrer et reelt behov for å løse problemet
- Danner grunnlag for markedetsbehov



# Hva er din **løsning** på denne kundesmerten?

Forretningsplan punkt 5: Løsning



**Løsning**



# Hva er din **løsning** på denne kundesmerten?

Forretningsplan punkt 5: Løsning



## Løsning

- Beskriv løsningen på en god måte
- Hva er produktet/tjenesten?
- God konseptuell beskrivelse
- Hvem lager produktet? Hvordan?
- Hva koster det å lage løsningen/produktet?
- Hva er løsningens største styrker?
- Hva skiller deres løsning fra alternativer? Unikt?

# Gruppearbeid – del 1

Gå gjennom punktene fra første del og gi innspill til hverandre



## Oppgaver

### Med bakgrunn i deltakernes selskaper:

- 1) Kort introduksjon / runde rundt bordet
- 2) Beskriv selskapets visjon
- 3) Beskriv problemet/markedsbehovet
- 4) Beskriv (kort) løsningen/produktet
- 5) Kommenter og gi innspill til hverandre

**Velg en ordstyrer som fordeler tiden jevnt**



# Forretningsplan – typisk innholdsfortegnelse

Malen er kun et [forslag](#) til disposisjon



## Innhold

1. Forside
2. Høydepunkter / Canvas
3. Visjon
4. Problem
5. Din løsning
- 6. Kunde**
- 7. Marked**
- 8. Konkurrenter**
- 9. ESG**
- 10. Team og eierstruktur**
11. Forretningsmodell
12. Plan for utvikling / vekstplan
13. Kapitalbehov og finansieringsstrategi
14. Økonomisk prognose
15. Risikovurdering

# Hvem er dine **typiske** kunder?

Forretningsplan punkt 6: Kunde



**Kunde**



# Hvem er dine **typiske** kunder?

Forretningsplan punkt 6: Kunde



**Kunde**





# Hvem er dine **typiske** kunder?

Forretningsplan punkt 6: Kunde



## Kunde

- Beskriv relevant kundeunivers (bredde)
- Hvilke av disse kundene fokuserer dere på?
- Hva er viktig for disse kundene?
- Hva mener kundene om ditt produkt?
- Finnes det et tilstrekkelig antall kunder?
- Er kundene tilstrekkelig betalingsvillig?
- Vil kundene handle flere ganger?

# Finnes det et **marked** for din løsning?

Forretningsplan punkt 7: Marked



## Marked





# Finnes det et **marked** for din løsning?

Forretningsplan punkt 7: Marked



## Marked

- Utgjør dine typiske/prioriterte kunder et marked?
- Kartlegg relevante markeder/markedssegment
- Hvilket markedssegment har hovedfokus?
- Hvordan får dere tilgang til segmentet?
- Hvilke salgskanaler benyttes?
- Vær så konkret som mulig om hva som gjøres
- Realistisk markedsplan

# Konkurrerer du med eksisterende **alternativer**?

Forretningsplan punkt 8: Konkurrenter



**Konkurrenter**



# Konkurrerer du med eksisterende **alternativer**?

Forretningsplan punkt 8: Konkurrenter



## Konkurrenter

- Hvem er dine relevante konkurrenter?
- Beskriv dine konkurrenter
- Finnes det konkurrerende alternativer?
- Hvorfor er det plass til din løsning?
- Hva skiller ditt selskap vs. andre?
- Ingen konkurrenter? Finnes markedet?
- Vis at du har oversikt over relevant aktørbilde



# Hvilket forhold har din bedrift til ESG?

Forretningsplan punkt 9: ESG

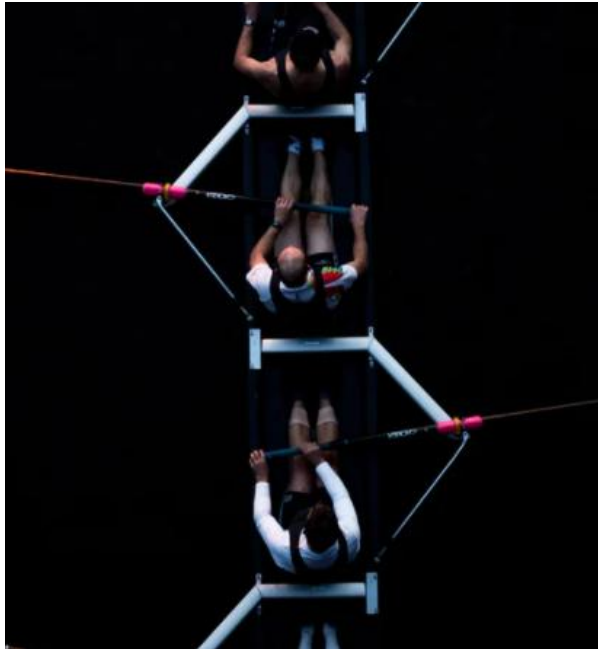


**ESG**

- ESG er både nødvendig og attraktivt
- ESG: Miljø (E), Sosiale forhold (S), Eierstyring (G)
- Hvordan jobber din bedrift med bærekraft?
- Hvilke konkrete elementer er relevant for dere?
- Investorer vektlegger bærekraft
- Dette gjelder også kunder, banker, etc.
- Fokuser på reelle og relevante elementer

# Hvem er gründerne og teamet?

Forretningsplan punkt 10: Team og eierstruktur

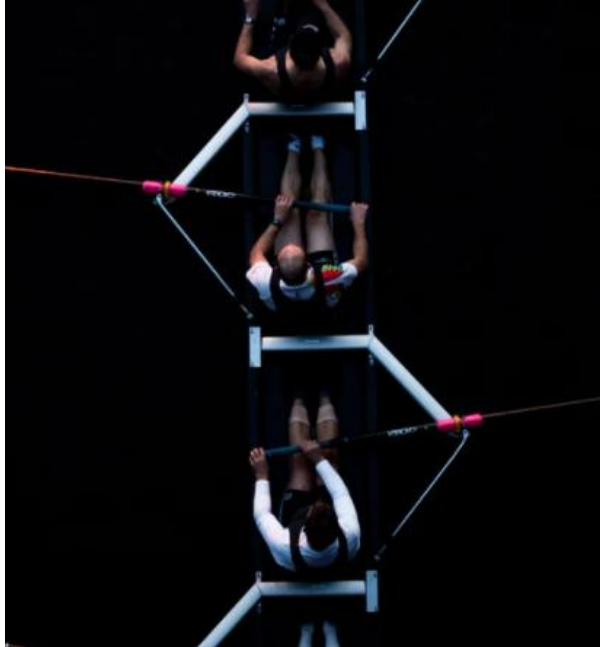


**Team**



# Hvem er gründerne og teamet?

Forretningsplan punkt 10: Gründere og team



## Team

- Hvem skal drive selskapet fremover?
- Beskriv dagens team og hvorfor de er viktig
- Tydelige rollebeskrivelser
- Har teamet riktig kompetanse?
- Finnes det ressurser i styret eller rundt selskapet?
- Beskriv støttespillere rundt caset
- Hva mangler og hvordan løser dere dette?

# Gruppearbeid – del 2

Gå gjennom punktene fra andre del og gi innspill til hverandre



## Oppgaver

### Med bakgrunn i deltakernes selskaper:

- 1) Beskriv relevante kunder og marked
- 2) Gå gjennom konkurrerende alternativer
- 3) Beskriv selskapets posisjon mht. ESG
- 4) Beskriv teamets kompetanse (mangler noe?)
- 5) Kommenter og gi innspill til hverandre

# Forretningsplan – typisk innholdsfortegnelse

Malen er kun et [forslag](#) til disposisjon



## Innhold

1. Forside
2. Høydepunkter / Canvas
3. Visjon
4. Problem
5. Din løsning
6. Kunde
7. Marked
8. Konkurrenter
9. ESG
10. Team og eierstruktur
- 11. Forretningsmodell**
- 12. Plan for utvikling / vekstplan**
- 13. Kapitalbehov og finansieringsstrategi**
- 14. Økonomisk prognose**
- 15. Risikovurdering**



# Hvordan skal bedriften ta betalt?

Forretningsplan punkt 11: Forretningsmodell



## Forretnings- modell



# Hvordan skal bedriften ta betalt?

Forretningsplan punkt 11: Forretningsmodell



## Forretnings- modell

- Hva er din forretningsmodell?
- Rent salg av produkt eller tjenester?
- Abonnement, salg per bruk, gratis, annet?
- Engangsinntekter vs. gjentakende inntekter
- Hva står på første faktura?
- Er forretningsmodellen skalerbar?
- Forretningsmodellen påvirker kapitalbehovet

# Hva er selskapets vekstplan?

Forretningsplan punkt 12: Plan for utvikling / vekstplan



## Vekstplan





# Hva er selskapets **vekstplan**?

Forretningsplan punkt 12: Plan for utvikling / vekstplan



## Vekstplan

- Hva gjenstår av utviklingsfasen?
- Etter utvikling: pilot eller rett i markedet?
- Plan for kommersialisering?
- Plan for organisasjonen?
- Hvordan oppnår man sine prognoser?
- Tydelige og konkrete hovedaktiviteter
- Illustrer de viktigste milepælene i en tidslinje

# Hvor mye kapital trengs for å realisere dette?

Forretningsplan punkt 13: Kapitalbehov og finansieringsstrategi



## Kapitalbehov



# Hvor mye **kapital** trengs for å realisere dette?

Forretningsplan punkt 13: Kapitalbehov og finansieringsstrategi



## Kapitalbehov

- Ta utgangspunkt i vekstplanen;
- Hvor mye kapital trenger man for utførelse?
- Når trenger man denne kapitalen?
- Hvordan skal dere få tak i denne kapitalen?
- Hvordan blir midlene benyttet?
- Tydelig oppstilling av kapitalbehovet
- Tydelig oppstilling av sources & uses



# Hvilke resultater forventes vekstplanen å gi?

Forretningsplan punkt 14: Økonomisk prognose



**Budsjett**



# Hvilke **resultater** forventes vekstplanen å gi?

Forretningsplan punkt 14: Økonomisk prognose



## Budsjett

### Innspill til utarbeidelse av økonomisk prognose

- Forenklet og tydelig versjon i hoveddelen
- Detaljert versjon som vedlegg
- Hvordan ser inntektsstrømmen din ut?
- Hva er de viktigste kostnadene
- Kommenter hvordan dette er bygget opp
- Vis hvordan finansieringen spiller inn



# Mest vesentlige risikofaktorer for selskapet?

Forretningsplan punkt 15: Risikovurdering



**Risiko**



# Mest vesentlige risikofaktorer for selskapet?

Forretningsplan punkt 15: Risikovurdering



## Risiko

- Største risikofaktorer slik dere ser det?
- Kort gjennomgang av de viktigste risikofaktorene
- Hva gjør dere for å unngå at dette inntreffer?
- Hva kan effekten bli om dette inntreffer?
- Hva gjør dere om dette inntreffer?
- Vis bevissthet rundt de viktigste faktorene, samt tiltak og planer relatert til dette

# Gruppearbeid – del 3

Gå gjennom punktene fra tredje del og gi innspill til hverandre



## Oppgaver

### Med bakgrunn i deltakernes selskaper:

- 1) Beskriv selskapets forretningsmodell
- 2) Beskriv (kort) selskapets vekstplan
- 3) Beskriv selskapets estimerte kapitalbehov
- 4) Beskriv selskapets finansielle potensiale
- 5) Beskriv selskapets største risikofaktorer
- 6) Kommenter og gi innspill til hverandre