

GÁTLISTI: ER ÉG MEÐ FRÁBÆRA VIÐSKIPTAHUGMYND?

Áður en þú byrjar á mótun og framkvæmd viðskiptahugmyndarinnar þá þarftu að kanna fýsileika hennar. Athuga hvort hún sé jafn góð og þú heldur og hvort hún komi til með að skila þér fjárhagslegum ávinningi.

Hversu vel þekkir þú markaðinn?

Ef þú ætlar þér að selja vöruna og hagnast á henni þá þarftu að tryggja að markaður sé fyrir vöruna. Ef þetta er ný viðskiptahugmynd þá viltu kanna hversu mikil og aðkallandi þörfin sé fyrir vöruna.

- » Innan hvaða atvinnugeira kemur fyrirtækið til með að starfa?
- » Hvað einkennir atvinnugeirann?
- » Hver verður markhópurinn og hvernig getur þú lýst honum?
- » Hversu stór er markhópurinn og hvar er hann staðsettur?
- » Hverjar eru lykilþarfir markaðarins og hvernig kemur fyrirtækið til með að uppfylla þær?
- » Hvernig mun markaðurinn þróast á komandi árum?



- » Hverjir verða helstu samkeppnisaðilar fyrirtækisins á markaðnum og hvað hafa þeir upp á að bjóða?

- » Hvert verður samkeppnisforskot fyrirtækisins?

- » Hvernig gerirðu ráð fyrir að byggja upp og auka markaðshlutdeild fyrirtækisins?

- » Hvaða leiðir ætlar fyrirtækið að fara í að markaðssetja vöruna?

- » Hversu mikill verður markaðs- og sölukostnaður fyrirtækisins?

Hvernig verður fyrirtækinu stjórnað?

Þegar hefja á eigin rekstur er í mörg horn að líta og krafan um sérþekkingu getur verið mikil. Vertu því klár á hvernig þú munir skipuleggja reksturinn og stjórna fyrirtækinu.

- » Hvaða stöður þarf að manna innan fyrirtækisins?

- » Hvaða fagþekkingu þarf inn í fyrirtækið?

- » Hver verður kostnaðurinn við að ná inn lykilstarfsmönnum?

» Hversu mikið á fyrirtækið eftir að þurfa að leita til utanaðkomandi sérfræðinga?

» Hver er áætlaður launakostnaður fyrirtækisins fyrstu 12 mánuðina?

Hvað þarftu að kaupa eða leigja til að koma rekstrinum í gang?

Í einhverjum tilfellum er einfalt að hefja reksturinn. Allt sem til þarf er heimilistölvan og þú ert kominn í gang. Í öðrum tilfellum þarftu að verða þér úti um sérstakan búnað, flytja inn vörur og/ eða kaupa einhver hráefni. Gerðu strax ráð fyrir öllum innkaupum eða leigu sem þú þarft að standa undir.

» Hvernig húsnæði þarftu fyrir reksturinn og hvar þarf það að vera staðsett?

» Hvaða tækja- og hugbúnað þarf fyrirtækið að kaupa eða leigja?

» Hvaða kostnaður mun fylgja kaupum og rekstri á tækja- og hugbúnaði?

» Hversu mikið hráefni þarf fyrirtækið kaupa fyrir þróun og framleiðslu vörunnar?

» Hvaða vörur þarf fyrirtækið að eiga í vöruhúsi og hversu mikið fé verður bundið í þeim?

Hvað þarf til að reksturinn standi undir sér?

Eftir að hafa farið yfir helstu kostnaðarliði þá þarftu að áætla sölutekjur og kanna hvort reksturinn komi til með að standa undir sér.

- » Hverjar eru áætlaðar sölutekjur fyrstu vikunnar, mánuðina og árin?
- » Hvað mun kosta að stofna fyrirtækið, hefja rekstur og reka það fyrstu mánuðina?
- » Hvenær mun fyrirtækið byrja að skila hagnaði?
- » Hverjir verða lykil kostnaðarliðir s.s. launakostnaður, húsnæði, fjarskipti, skrifstofuvörur, hráefniskaup, auglýsingakostnaður, bifreiðar o.s.frv.?