

Mal for opplysningar om bedrifta

Dette skal fyllast ut og vere med som vedlegg til næringsfondsøknad til Norddal kommune.

Interne forhold

Her skal du kort omtale bedrifta sine nøkkelressursar, kjerneaktivitetar og samarbeidspartnarar, samt berekraft på bedrifts- og prosjektnivå:

Nøkkelressursar

Her skal du orientere om hvilke ressursar som trengs for å kunne levere bedrifta sine produkt/tenester, og på hvilke område føretaket er spesielt dyktige.

Hvilke nøkkelressursar har ditt føretak ?

- Menneskelege (styre, leiing, kompetanse, etc.)
- Immaterielle (system, rutiner, IPR, etc.)
- Fysiske (produksjonsutstyr, teknologi etc.)

Har ditt føretak utarbeidd en IPR-strategi som viser korleis dere sikrar bedrifta immaterielle verdiar i høve til investorar, konkurrentar og samarbeidspartnare (herunder patentar, varemerke, design, opphavsrett, avtalar etc.) ?

Kjerneaktivitetar

Her skal du nemne dei viktigste aktivitetane di bedrift treng for å kunne levere produkt/tjeneste.

- Kor og korleis skjer produksjonen av produkt/tjenester ?
- Hvilke kjerneaktivitetar må føretaket utføre sjølv, og hvorfor (produksjon, problemløysning, forretningsdrift, design, FoU, etc.) ?

Samarbeidspartnarar

Her skal du gjere greie for dei føretak eller nettverk verksemda er avhengig av for å kunne levere produktene/tenestene:

- Hvilke leverandørar samarbeider bedrifta med, og kor avhengig er bedrifta av leverandørane for å dekke kundebehovet ?

- Kven er viktige samarbeidspartnare, og kva omfattar samarbeidet (designbyrå, forskningsinstitutt, konsulentar, testmiljø etc. - allianser, klynger, partnerar på kjerneressursar, kjerneaktiviteter etc.) ?

Berekraft

Gjer greie for korleis god forretningsskikk blir ivareteke av bedrifta.

Gjer greie for eventuelle positive miljø- og/eller samfunnseffekter som prosjektet vil gi.

Dersom selskapet eller sentrale personar i selskapet er under etterforskning, tiltale eller tidlegare er dømt for korrupsjon eller anna økonomisk kriminalitet, må det opplysast om dette.

Eksterne forhold

Kundesegment

Her skal du beskrive hvilke grupper av menneske eller føretak bedrifta skal dekke behov hos/skape verdiar for.

- Gjer greie for marknaden for bedrifta i dag og forventa utvikling.
- Kven er kundane/Kva slags type kundar rettar bedrifta seg mot (bedriftsmarknad, forbrukermarknad) – kjønn, alder, geografi, adferd, livsfase, etc. ?
- Hvilke behov har kundane ?
- Kvifor skal kundane velge dine produkt/tjenester ?

Kunderelasjonar

Her skal du gjere greie for bedrifta sine relasjonar til kundesegmentet:

- Kva slags type relasjon har bedrifta til kundesegmentet (personleg 1:1, "sjølvbetening", automatisert, sosiale media, merkeloyalitet, etc.) ?
- Korleis vert kunderelasjonane bygd og oppretthaldt over tid ?
- Kva slags omdømme har bedrifta og produkta/tjenestene i marknaden?
- Har bedrifta ein merkevarestrategi ?
- Er kundane tilfreds og kva med kundeloyaliteten ?

Kommunikasjons- og distribusjonskanalar

Her skal du gjere greie for på hvilken måte kundane blir orienterte om produkt/tjenestene og korleis dei vert leverte.

- Kommunikasjonskanal: Korleis og gjennom hvilke kanalar skal kundane bli kjent med bedrifta sine produkt/tjenester (DM, seljarar, web, etc.) ?
- Distribusjonskanal: Kor/eller på hvilken måte/gjennom hvilke kanalar blir produkt/tjenestene solgt/distribuert (direktesal, butikk, web, etc.) ?

Konkurransen

Her skal du gjere greie for bedrifta sin konkurransesituasjon:

- Kven er dei viktigaste konkurrentane og kvifor blir desse valt ?
- Kva slags posisjon og omdømme har konkurrentane ?
- Korleis vert konkurrentane sine aktivitetar overvåka ?
- Hvilke endringar vert forventa i konkurransesituasjonen på kort og lang sikt ?
- Korleis skal di bedrift være annleis eller meir attraktiv enn konkurrentane ?

Økonomisk struktur

Gjer greie for korleis bedrifta skal tene pengar, korleis inntektene vert genererte, og kva som er dei største/viktigaste kostnadsdrivarane for bedrifta.

Inntektsstraumar

Her ynskjer vi ei orientering om korleis bedrifta sine inntekter oppstår:

- Korleis inntektene vert skapte frå kjerneverksemda (kontantsal, abonnement, leige/leasing, lisensiering, reklameinntekt, forhandlaravgift etc.) ?
- Når kjem inntektene (sesongsvingningar etc.) ?
- Korleis vert nye inntekter genererte ?

Kostnadsstruktur

Her ynskjer vi ei orientering om korleis kostnadene kjem inn i verdikjeda:

- Hvilke typer kostnader (produksjon, sal/distribusjon, marknadsføring etc.) ?

- Når kjem kostnadene (sesongsvingningar etc.)
- Kor stor kapitalbinding er nødvendig for å oppfylle kundebehovet ?

Økonomisk utvikling

Kva er dei viktigaste føresetnadane for bedrifta si lønsemd ?

Her ynsker vi dei sentrale føresetnadane som er lagt til grunn for bedrifta si framtidige inntening (marknadsandelar, nye produkt, kostnadseffektivisering etc.).