

Less is moore ..

Testa din formulering på stan. Om Kerstin, 62 år och Erik, 12 år förstår vad du ska syssla med har du formulerat din affärsidé på ett enkelt och korrekt sätt.

Alla som läser din formulering ska förstå din affärsidé. Den bör inte innehålla högtravande ord, uttryck som är krångliga att förstå eller utländska ord. Dina medarbetare, dina kunder och övriga intressenter ska förstå vad företaget arbetar med.

Formulera din affärsidé så att den blir kort och koncis och ryms i 1-2 meningar. Vad ska ditt företag syssla med? Vilken målgrupp riktar du dig till? Vad ska ditt företag tjäna pengar på? Ange gärna geografiska begränsningar, specialitet/nisch. Tänk på vad du har för målsättning - lågpris - eller kvalitetssortiment?

Fem frågor att utgå ifrån ..

- ▶ Vad? .. vad ska jag sälja?
- ▶ Var? .. vilken marknad ska jag sälja till?
- ▶ Vem? .. vem är min kund?
- ▶ Hur? .. hur når jag kunden?
- ▶ Varför? .. varför ska kunden välja mig?

Exempel

"On The Go UF erbjuder, via återförsäljare och direktförsäljning, portionsförpackat kaffe till den kreativa och nyfikna kaffekonsumenten i nordvästra Skåne."

"HighFashion UF erbjuder, via direktförsäljning och mässor, ex-klusiva och trendiga strumpor i säsongens färger till den mode-medvetna kvinnan i Helsingborgsregionen."

En mening

Kan du formulera din affärsidé med en mening kommer den bli tydlig för alla.

Prova får du se ...

"Du föddes som ett original.
Dö inte som en kopia"

- John Mason