

FINK YSTAD – Ystads filminkubator

Hjälp för beskrivning av tjänsten/produkten till **bilaga 1**/ansökan till FINK YSTAD.

Här är ett antal rubriker som kan vara bra att ha som utgångspunkt för din beskrivning av din tjänst eller produkt. Du behöver inte svara på varje enskild fråga, utan det är tillräckligt med en sammanfattande text. Det är däremot viktigt att besvara de sista frågorna under den här punkten om hur du tänker ditt företag om två år och dina funderingar på hur du ska ta dig dit.

1. Finns marknaden?
 - Marknadssegment, dvs till vem vänder företaget sig?
 - Marknadens behov, dvs stämmer det med vad företaget erbjuder?
2. Varför ska kunderna köpa företagets tjänst?
3. Vilka konkurrenter finns och vilka framgångsfaktorer verka gälla på marknaden? Hur ska företaget vinna över konkurrenterna?
4. Konkurrensfördelar – några få skarpa.
5. Lönsamhetsbedömning – produktionskostnad/lönsamhet för dina tjänster.
6. Nyhetsvärde/profil/ unikiteten vad gäller det företaget erbjuder.
7. Företagets bredd, dvs finns fler marknader, unika leverantörsrelationer, kompetens i företaget.
8. Har företaget någon yttre cirkel i form av kunder, internationella kontakter, nätverk osv.
9. Hur kommer företaget att se ut om två år? Omsättning, marknad, inriktning, personal osv.
10. Vilka är de viktigaste stegen i en handlingsplan som syftar till att föra fram ditt företag till det läge du vill det ska befinna sig om två år?

Hjälp för beskrivning av dig själv till **bilaga 2**/ansökan till FINK YSTAD.

En kort beskrivning du formar själv, men som t ex kan innehålla några av de rubriker som finns här.

1. Egen utbildning och erfarenhet
 - Utbildning
 - Erfarenhet av företagande allmänt – inom branschen och/eller inom familjen
 - Ägare av annat företag
 - Anställningar inom och utom aktuell bransch
 - Motiv för att driva företag
2. Hur skulle du vilja beskriva dig själv. Du utformar din beskrivning som du vill, men det kan t ex handla om:
 - Egen drivkraft
 - Vilja att få företaget att växa
 - Förmåga att fokusera, sätta mål, genomföra och följa upp
 - Social kompetens och dess betydelse för företaget/sociala nätverk
 - Kompetens vad gäller pålitlighet, servicebeteende, trovärdighet och kommunikation
 - Förmåga att skapa trygghet för personal och kunder
 - Kunskap, dvs kunskap om kunder och kunskap om företag, produkter/tjänster, bransch
3. Ytterligare något du vill belysa...

När du skrivit dessa två bilagor har du grunden till en affärsplan!