

# **Entreprenörsskap och innovation**

## **Affärsplan**

Prof. Per Runeson



# Från föreläsning 1b: Källor för kapitalet?

1.



Kapital

Produkt

Produkt-  
utveckling

1. Kund
2. Börsen

2.

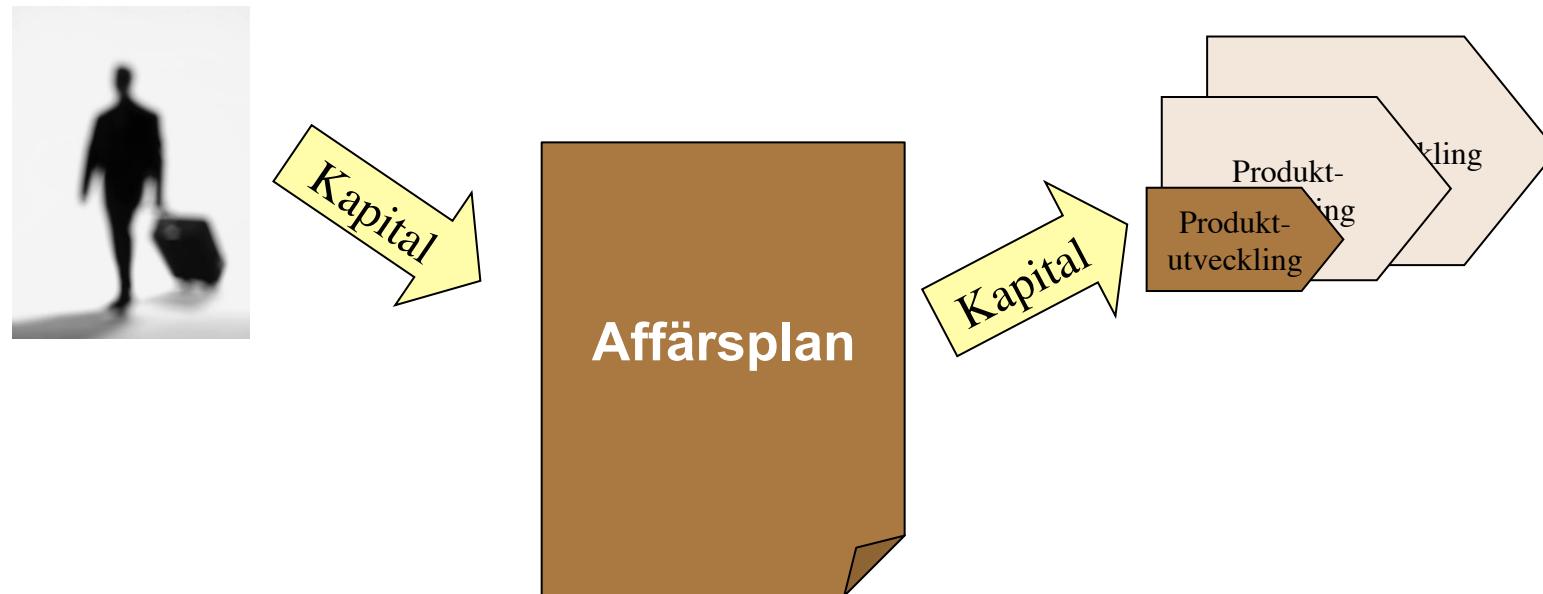


Kapital

Kapital



# Finansiering av uppstartsbolag



# Målgrupp för affärsplan

- Finansiärer
  - Privata
  - Offentliga
- Grundarna
- Partners



CC Tax Credit @ flickr



# Affärsplanens delar

1. Pitch
2. Värdeerbjudande/Affärsidé
3. Kunder och marknad
4. AffärsmodeLL
5. Teamet



<http://www.venturecup.se/wp-content/uploads/Guide-till-en-vinnande-affärsidé-Venture-Cup.pdf>

# 1. Pitch

- 1 min
- Struktur, t.ex.:
  - Need
  - Approach
  - Benefit
  - Competition



CC Thilo M. @ flickr



# NABC

## **N – Need (*Behov/problem*)**

Vilket problem eller behov löser idén?

Vilka är dina kunder och hur stort är problemet/behov för dem?

## **A – Approach (*din lösning*)**

Vilken är din lösning på problemet/behovet och vad är unikt med den?

## **B – Benefit (*fördelar*)**

Vilka fördelar finns med din lösning för kunderna?

## **C – Competition (*vad finns det för alternativ*)**

Varför är din lösning bättre än konkurrenternas lösningar och andra alternativ?



## 2. Värdeerbjudande/Affärsidé

- Problem
- Lösning
- Nytta/värde
- Konkurrenter

Alltså, som pitch,  
fast lite utvecklad

6

How's your fuel different?



9

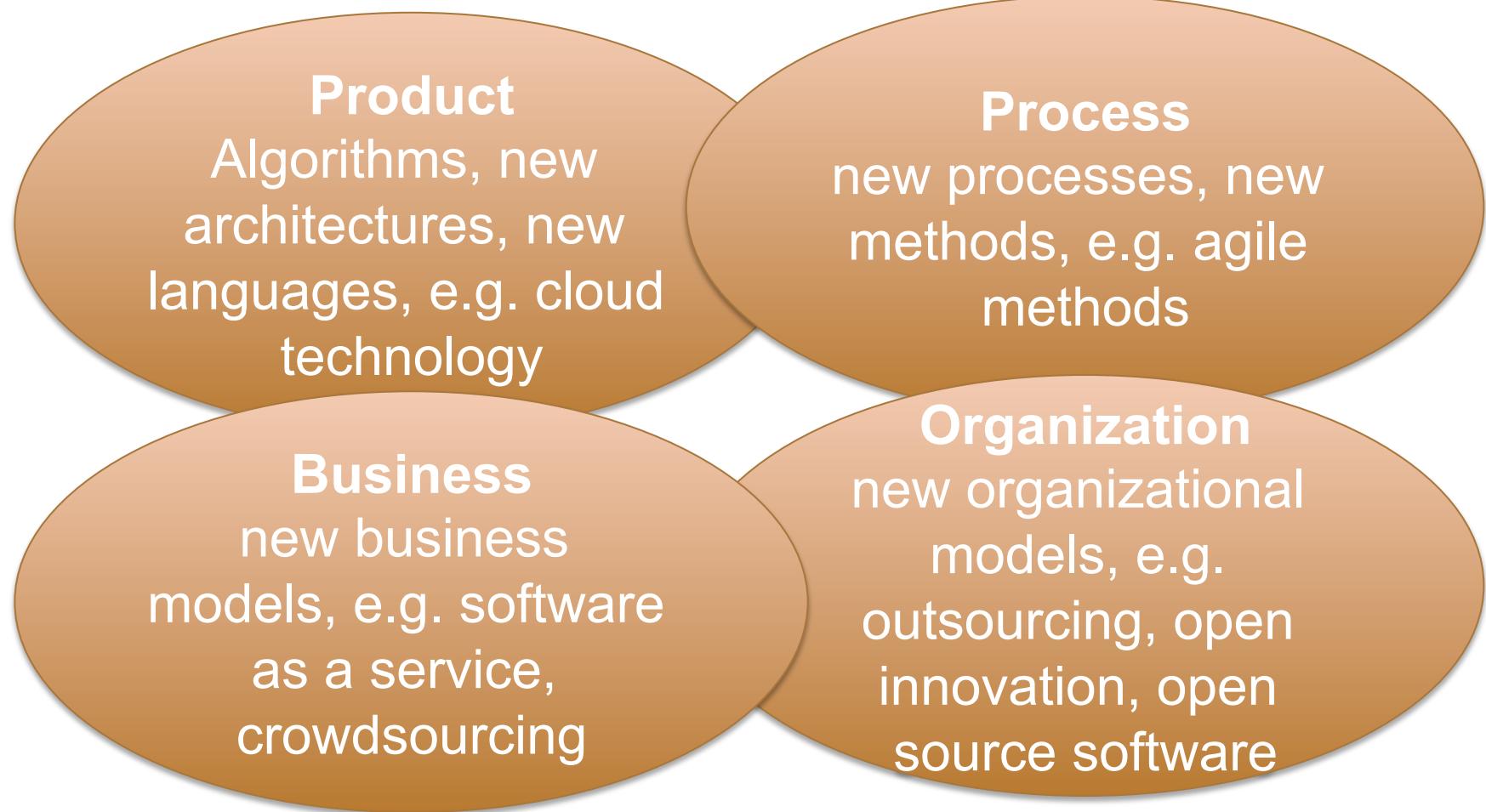
Apart from being bio, and local...  
it comes with auto-insurance!



CC Balaji Sowmyanarayanan @ flickr



# Fyra aspekter av innovation



[OECD Oslo Manual – Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, OECD 2005]



# 3. Kunder och marknad

- Vem är typ-kunden?
- Hur många sådana finns?
- Var finns de?
- Vad är de beredda att betala för?
- Varför köper de?
- Hur ska ni nå kunderna?
  - Direktförsäljning?
  - Återförsäljare?
- Vad betalar de med?
  - Pengar?
  - Reklam?
  - Information?



# 4. AffärsmodeLL

- Hur ska ni tjäna pengar på produkten/tjänsten?



CC Esther Dyson  
@ flickr



# Affärsmödeller – programvara

- Bygg in i hårdvara  
Sony, Volvo...
- Licensiera användning  
Microsoft,  
SAP...



- Sälj tjänster  
Redhat, IBM...
- Reklam-finansiering  
Google...



# Vad är speciellt med mjukvaruinnovationer?

- Låga initalkostnader i infrastruktur, tillverkning...
- Dynamisk uppskalning möjlig i molnet
- Global marknad möjlig, men svår
- Svårt att skydda IP
- Svårt att ta betalt



# 5. Teamet

	Teknik	Ekonomi	Försäljning	Ledarskap	IT	Övrigt
Lisa		X	X	X		
Sven	X				X	
Almaz	X	X			X	X



# The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



DESIGNED BY: Business Model Foundry AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit:  
<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.



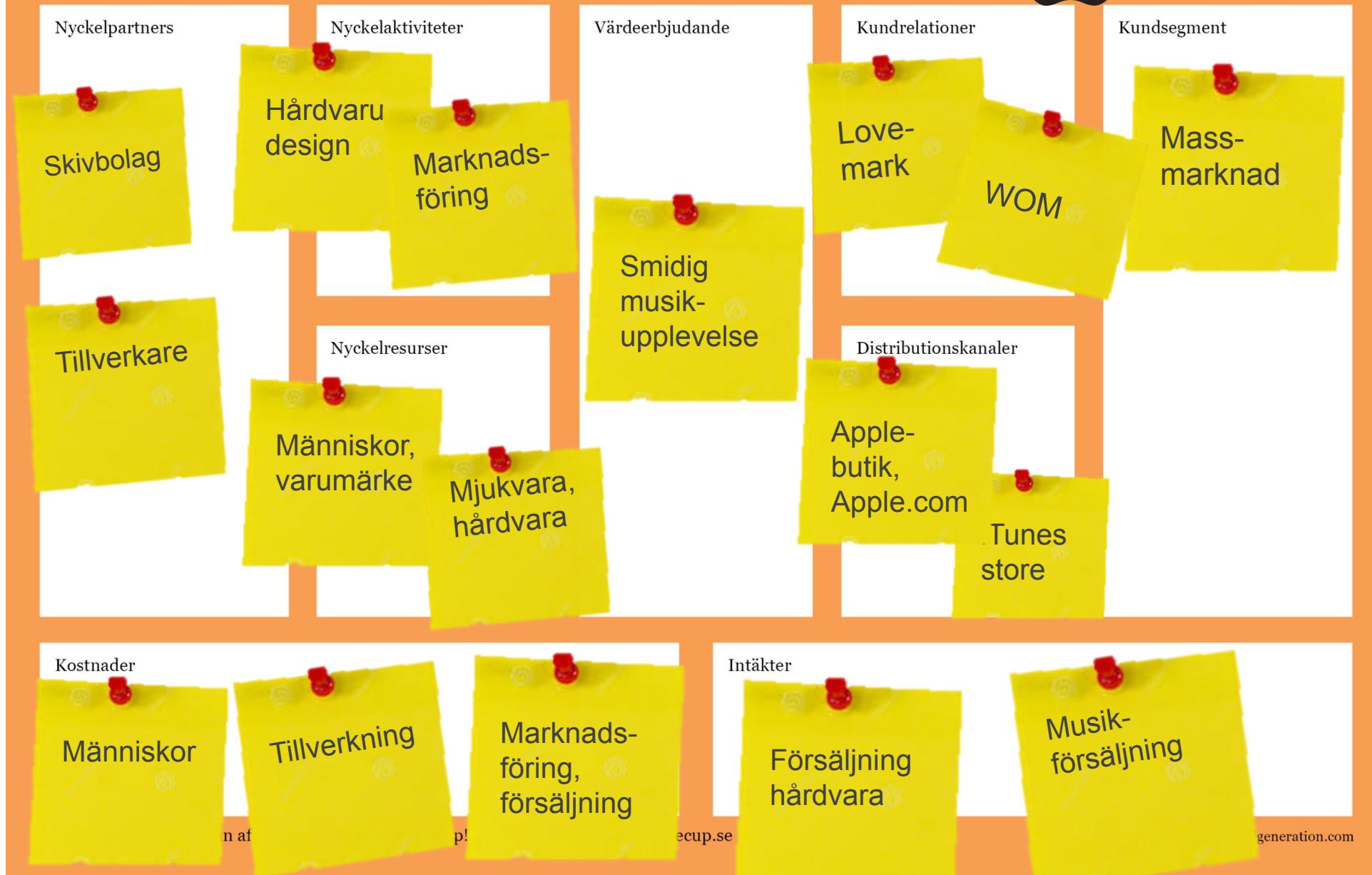
# Affärsmodell för din affärsidé.

Utförlig beskrivning av de olika delarna i affärsmodellen finns på Venture Cups hemsida.



# Affärsmodell för din affärsidé.

Utförlig beskrivning av de olika delarna i affärsmodellen finns på Venture Cups hemsida.



# HOW TO BECOME A STUDENT ENTREPRENEUR

**Running your own  
business is no longer  
the reserve of the  
seasoned professional.**



CC SA 4.0 <http://tech.co/steps-become-student-entrepreneur-infographic-2015-05>



## When it comes to university students :



**10%**  
have already  
started a business



**17%**  
plan to **start a  
business** before  
graduation



**27%**  
plan to pursue their  
**business as a career**  
after graduating

**Do you have the desire and drive to start your own business?  
Here's a 6-step plan to juggle university and become a student entrepreneur**



# 1

# EVALUATE YOURSELF

Your skills and knowledge



How you want to work



Your desired industry



Ideally, you'd want some **appropriate work experience** in the area of business you want to pursue – but don't be afraid to venture out into the unknown if you're motivated enough.

**"The biggest risk is not taking any risk. In a world that's changing really quickly, the only strategy that is guaranteed to fail is not taking risks."**

*- Mark Zuckerberg, CEO, Facebook*



LIKE

## ② HAVE A GOOD IDEA

A good business idea identifies a need and then satisfies it.

Evaluate your idea:

START

Is there a demand for your service/product?

YES ↴

Can you identify your target market?

YES ↴

Will people be willing to pay for your service/product?

YES ↴

Does your service/product offer a USP?

YES ↴

Are you aware of any possible drawbacks or limitations?

YES ↴

Is your service/product free from legal implications?

YES ↴

Your offering isn't strong enough. Work on it or develop another.



...>... NO ...



Your service/product is good... for now. Regularly test your idea to ensure that changing circumstances don't render it obsolete.

### ③

## RESEARCH THE COMPETITION

Identify and understand your competitors.

Search:



### Online

Enter key words or phrases about your business, service or product into various search engines. Companies with the highest rank will give you a good idea of who your main competitors are.



### In print

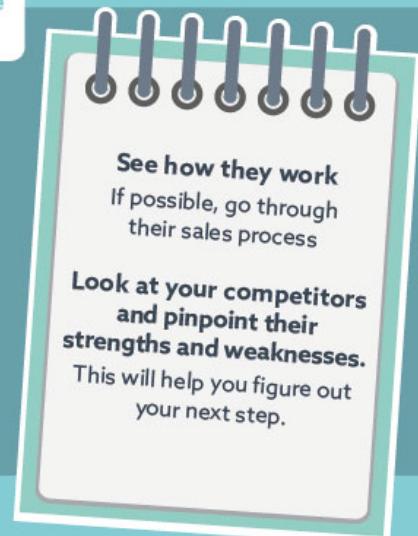
Advertisements or features placed in industry magazines and trade publications can help to reveal local or international competition.



### In person

Attend trade shows. The largest and most successful of your competitors will likely have a presence at industry events.

Evaluate them:



## ④ MAKE A BUSINESS PLAN

A successful plan will clarify your idea, define your long-term objectives and provide a blueprint for running your business.

Your plan should include:

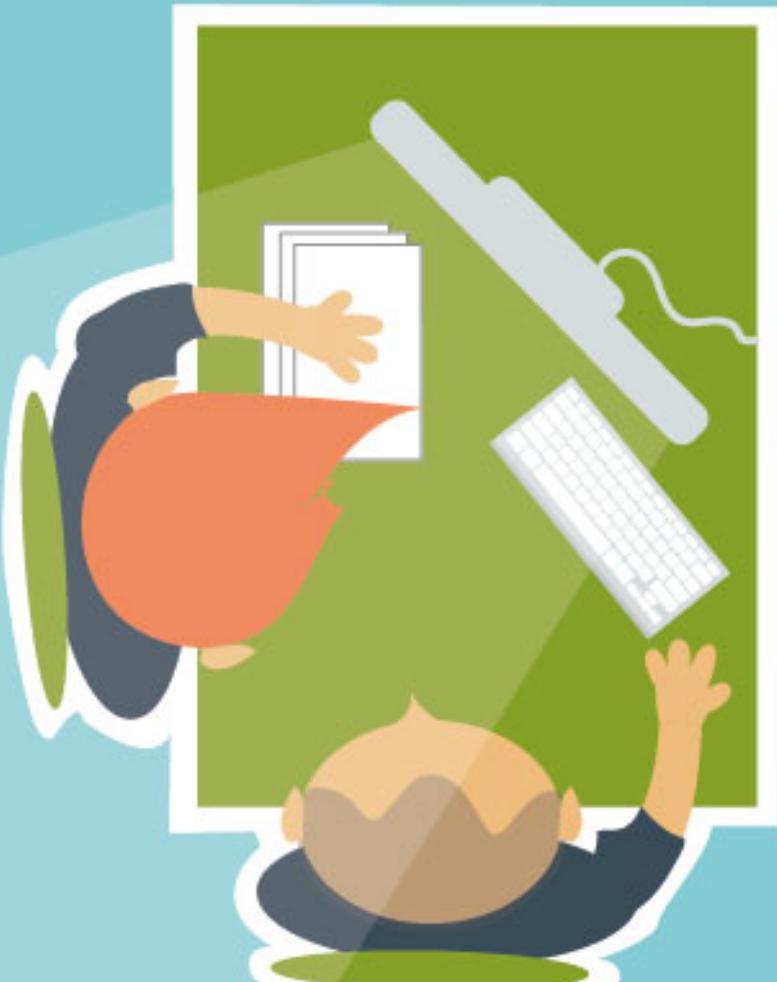
"Good business leaders create a vision, articulate the vision, passionately own the vision, and relentlessly drive it to completion."

Jack Welch,  
Former CEO of General Electric



# 5

# SEEK A MENTOR



**Get advice from people in the industry, or see if you can find someone experienced to mentor you.**

If seeking a mentor, look for someone with:

**A successful business you wish to emulate**

**Experience in the industry you wish to enter**

Most universities have mentoring schemes for student entrepreneurs.

However, you might get more experience and industry contacts by seeking out your own mentor.



# 6

# REGISTER YOUR BUSINESS

Registering your business keeps you on the right side of  
Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC).  
Consider which type of business is best for you.

Options include:

## Sole Trader



## Limited Company



## Business Partnership



- ✓ Only you own the business
- ✓ You have to register for Self-Assessment tax
- ✓ You can work alone or employ other people

- ✓ You appoint directors to run the company
- ✓ Company must be registered with Companies House
- ✓ You pay your tax on both your income as a director and employee

- ✓ You have to register for Self-Assessment
- ✓ You share profits between partners



# Var hittar man finansiering?

**VentureLab**  
mobilisera idékraften

**ideon innovation**



 NyföretagarCentrum  
LUND

**ALMI**  
FÖRETAGSPARTNER

**TEKNOPOLO** **DRIVHUSET**

 **csn** Centrala studiestödsnämnden

<http://innovationssystemet.skane.com>



# Exemplet Axis 1(3)

- Martin Gren och Mikael Karlsson
- Teknik+ekonomi-student
- Finansierat av CSN
- Kompetens om egna kretsar
- Affärsmödell med partners



# Exemplet Axis 2(3)



# Exemplet Axis 3(3)

**ELEKTRONIK**  
TIDNINGEN

Internet of Things   Embedded   Power   Energi  
Kommunikation   Medicin   Komponenter   Produkter

STARTSIDA   Advertise   Annonsera   Sök jobb   Kalender   Konsulter   Prenumerera   Sajtkarta

## Canon köper Axis

Av Per Henricsson (per@etn.se)

10/2

**Japanska Canon har lagt ett kontantbud på kameratillverkaren Axis värt 23,6 miljarder kronor. Styrelsen rekommenderar budet och 39,5 procent av ägarna har förbundit sig att acceptera budet.**



Erbjudandet innebär en premie på 49,8 procent jämfört med Axis stängningskurs på 226,90 kronor den 9 februari. Räknat på viktad snittkurs de senaste 90 handeldsdagarna är budpremien cirka 70,6 procent.

Styrelsen rekommenderar ägarna att acceptera budet med resonemanget att företaget på egen hand inte kan generera samma avkastning, det skulle kräva förvärv av andra företag – en strategi som Axis hittills inte använt och som är anses riskfyllt.

Canon kommer att fortsätta driva verksamheten i ett fristående bolag, med eget varumärke och med dagens ledning.

Axis grundades 1984 och har blivit känt för sina digitala nätverkskameror för videoövervakning som lanserades 1996. Kamerorna används för övervakning och finns i en mängd modeller.

Läs en längre intervju med Martin Gren, medgrundare till [Axis](#) (länk).



Hem   Börs & marknad   Jobb   Play   Platinum   Om oss  
Nyhetsdugnet   Aktieanalyser   Affärsjuridik   Krönikor   Silly Season   Bost

AFGX 13:00  
+1,04%  
I år +12,16%

Dow Jones 14:00  
+0,00%  
I år +1,38%



## Canon fullföljer budget på Axis

Av: [SIX/Affärsvarlden](#)  
Publicerad 8 april 2015 08:21

**Japanska Canon fullföljer sitt bud på nätkameraföretaget Axis. Canon uppger också att de inte avser att höja sitt bud på bolaget eller köpa aktier till ett pris som överstiger budkursen på 340 kronor per aktie.**

### ANNONS

Det framgår av ett pressmeddelande.

Canon meddelar även att de förlänger budget till den 21 april 2015 och dessutom frånfaller villkoret om att få acceptanser om över 90 procent av kapitalet i Axis.

Aktieägare om 75,5 procent av kapitalet i Axis hade per den 1 april 2015 accepterat budget. Till det kommer förvärv av Canon om aktier motsvarande 0,6 procent av kapitalet, vilket gör att Canon nu äger aktier motsvarande 76,1 procent av kapitalet och röster i Axis.

Elliot Capital flaggade i slutet av mars upp för ett innehav om 10 procent av kapitalet och rösterna i Axis och kan därmed hindra en eventuell tvångsinlösen.



Ray Mauritsson, vd för nätverksföretaget Axis. På bilden en av företagets övervakningskameror. Foto: Ola Torkelsson /

### Läs mer

- [Canon väntas stå fast vid Axis-bud](#)
- [Axis handlas under Canons budnivå](#)
- [Elliot ökar i Axis](#)

Taggar  
[Canon](#) [Axis](#)

# Återstår i kursen

28/4 Granska uppsats från en annan grupp

3-4/5 Seminarium skriv affärsplan

Granska affärsplan

19/5 Muntlig redovisning projekt

OBS! Förbered redovisning av 2\*2 pers –  
slumpas vilket par som håller den

27/5 Inlämning av slutrapport

