

Affärsidé



Affärsidén ska tydliggöra verksamhetens ramar och kundnytta. Med kundnytta menas den nytta kunden har av vår produkt det vill säga vara och/eller tjänst. Kundnyttan ska helst vara så unik att inget annat företag kan erbjuda något identiskt. Många företag skapar unika produkter genom att kombinera varor och tjänster på ett smart sätt. En korgtillverkare som sett sina bästa dagar kanske kan blåsa nytt liv i tillvaron genom att erbjuda varukorgar fyllda med livets goda.

En affärsidé bör innehålla följande:

1. En beskrivning av företagets unika kompetens. Ett åkeri

med fokus på tunga transporter kan ha formuleringen "Våra specialbyggda fordon fraktar tungt gods på kort tid och på säkert sätt".

2. Information om vilka varor och tjänster kunden erbjuds.
Åkeriet: "Tunga transporter, lyft och magasinering".
3. Redovisning av vilken kundkategori och geografisk marknad företaget vänder sig till: Åkeriet: "Tillverkare av huselement och cementvaror i Sverige."

Den färdiga affärsidén skulle kunna lyda: "Vi utför tunga transporter, lyft och magasinering av huselement och cementvaror inom Sverige. Specialbyggda fordon garanterar snabb och säker transport."

Få affärsidéer är beständiga, så när verksamheter eller förutsättningar förändras måste även affärsidén anpassas. I annat fall kommer den att beskriva något annat än den faktiska verksamheten. Prova därför affärsidén minst en gång per år. Misstämmer den finns två alternativ: Anpassa verksamheten eller revidera affärsidén. Ett företag med olika verksamhetsinriktningar kan givetvis ha flera affärsidéer.