



AP 2 LAV BUDGET OG PLANLÆG (PRODUKTINNOVATION)

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

I fasen "Styrk idéen" syretestede du, om dit projekt hang sammen økonomisk, da du udarbejdede en business case. Nu skal du lægge budget for din forretningsidé og sætte værktøjer i spil, som kan styre forløbet i din forretningsudvikling.

Hvor budgetterne og værdikædeanalysen hjælper dig med at følge op på økonomien i din forretningsudvikling, sikrer milepælsplanen, at arbejdet deles op i overskuelige bidder, og Gantt-diagrammet, at dit projekt overholder tidsforløb og deadlines.

UDVIKLINGS-, DRIFTS- OG LIKVIDITETSBUDGET

Du og din rådgiver skal lægge budget for din forretningsudvikling, så du ikke får ubehagelige overraskelser undervejs. Det anbefales at lægge et udviklings-, drifts- og likviditetsbudget.

Udviklingsbudgettet fortæller dig, hvor meget det koster dig at komme i gang med din forretningsudvikling. Driftsbudgettet viser den planlagte og forventede omsætning med tilhørende omkostninger og sætter dig i stand til at vurdere, om din forretningsudvikling er profitabel i den kommende periode. Endelig sikrer dit likviditetsbudget, at du kan betale dine udgifter, når de forfalder.

[Download skabelon til udviklingsbudget.](#)

[Download skabelon til driftsbudget.](#)

[Download skabelon til likviditetsbudget.](#)

Du kan lave tilsvarende budgetter i Ø90 Online, gerne i samarbejde med din rådgiver.

VÆRDIKÆDEANALYSE

Værdikædeanalysen er en beregningsmodel, som giver dig et overblik over omkostningsstrukturen i hvert led af værdikæden ved produktion af et specialprodukt.

Når du ønsker at lancere dit eget specialprodukt, skal du vide, om indtjeningen vil stå mål med de omkostninger, der knytter sig til produktionen. De kendte udgifter på bedriften vil nemlig blive suppleret med mange nye omkostninger som f.eks. forarbejdning, emballage, distribution og markedsføring.

Med værdikædeanalysen kan du afdække værdikædens udgifter og indtægter på produktniveau. Det skaber overblik over dine optimeringsmuligheder og giver dig potentielt et bedre økonomisk resultat.

Ved at bruge værdikædeanalysen får du:

- En test af de økonomiske forventninger, der knytter sig til specialproduktet
- Et stærkt værktøj til kommunikation med uundværlige medspillere som kreditgivere
- Overblik over økonomien i det enkelte produkt, samt hvor i værdikæden der skal sættes ind og optimeres
- Indsigt i, hvilke risici produktionen medfører, og hvilke valg der kan minimere disse.
- Mange konkrete indspil til dit arbejde med forretningsmodellen.

[Læs mere om, hvordan du og din rådgiver kan arbejde med værdikædeanalysen.](#)

[Få adgang til skabelonen for værdikædeanalysen.](#)

MÅLHIERARKI

Før du begynder at planlægge dit optimeringsprojekt, er du nødt til at være helt skarp på, hvilke mål du har for projektet, hvad du og andre involverede parter i projektet skal levere for at nå målene, og hvad der som minimum skal være opfyldt, for at du kan kalde dit projekt en succes. Målhierarkiet hjælper dig med at forventningsafstemme med alle de parter, som deltager i projektet.

Start med at stille et målhierarki op i samarbejde med din rådgiver. Målhierarkiet konkretiserer formålene med dit projekt. Definér dernæst, hvad du og de øvrige involverede parter skal levere for at sikre, at målene nås. Sørg for at leverancerne er formuleret så konkret som muligt. Og sæt til slut ord på, hvad succeskriterierne for projektet er.

[Skabelon til beskrivelse af målhierarki.](#)

MILEPÆLSPLAN

Når du udarbejder en milepælsplan for din forretningsudvikling, deler du arbejdsopgaverne op i mindre og mere overskuelige bidder. Milepælsplanen er således en oversigt over alle de

delresultater, du skal nå, for at realisere din forretningsidé.

Det fremgår klart af milepælsplanen, hvem der gør hvad og hvornår. Dermed sikrer du, at alle ressourcepersoner har en fælles forståelse og accept af opgaverne.

Samtidig er alle del- og slutresultater entydigt formuleret og kan kommunikeres til andre. Det giver alle involverede i projektet et fælles udgangspunkt for opfølgning og styring.

[Læs mere om, hvordan du og din rådgiver arbejder bedst med milepælsplanen.](#)

[Download skabeloner for forskellige milepælsplaner.](#)

GANTT-DIAGRAM

Gantt-diagrammet skaber overblik over hele forløbet i din forretningsudvikling ved at illustrere det overordnede tidsforløb og deadlines for alle aktiviteter.

[Læs mere om, hvordan du og din rådgiver arbejder bedst med Gantt-diagrammet og download en skabelon i Word.](#)

[Download en excel-skabelon for Gantt-diagrammet.](#)

VÆRKTØJSKASSEN

Klik på en overskrift i figuren nedenfor for at gå til det ønskede værktøj.



