



AP 2 STYRK IDÉEN (PRODUKTINNOVATION)

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Tiden er inde til at sætte endnu flere ord på din idé. Med udgangspunkt i den feedback, du fik i fasen "Ny start", begynder du nu at undersøge sammenhængen mellem din idé og forretningsmodellen for din virksomhed.

Det er nu, du finder ud af, om din forretningsidé holder.

Forretningsmodellen ser først og fremmest på virksomheden indefra og ud. Det kan gøre det vanskeligt at få det nødvendige helikopterperspektiv på arbejdet i denne fase. Du og din rådgiver kan derfor med fordel inddrage Omverdensanalysen fra det dynamiske strategiforløb. Konklusionerne fra Omverdensanalysen kan give input i både denne fase og fasen "Kend markedet".

IDÉUDVIKLING 2.0

Vi starter i det små og kigger igen på elevatortalen til din idé. Brug skabelonen "Idébeskrivelse" til at komme i gang med arbejdet.

"Idébeskrivelse" – Skabelon til, hvordan du beskriver din idé ned i detaljen.

Start med at udfylde punkterne 1-3 i skabelonen. Du finder muligvis ud af, at du må rette din elevatortale til på grund af relevant input fra fasen **"Ny start"**, hvor du og din rådgiver afholdt det første møde om din forretningsidé.

I forbindelse med punkterne 4-5 i skabelonen "Idébeskrivelse" undersøger du, hvordan din idé til et nyt produkt eller en optimering af bedriften vil påvirke din forretningsmodel. Men først vender du og din rådgiver tilbage til Omverdensanalysen.

OMVERDENSANALYSEN GIVER PERSPEKTIV

I løbet af dit dynamiske strategiforløb forholdt du dig til forskellige megatrends som teknologi, sundhed, miljø, demografi og globalisering og deres betydning for dine strategiske valg. Tag konklusionerne fra dette arbejde frem nu. De hjælper med til at kvalificere arbejdet med din forretningsidé og giver dig det rette helikopterperspektiv, inden du og din rådgiver går i gang med forretningsmodellen.

[Læs mere om Omverdensanalyse.](#)

FORRETNINGSMODELLEN SKÆRER DIN IDÉ TIL

Når du arbejder med forretningsmodellen, bliver du skarp på, hvem din virksomheds kunder er, hvilke ydelser de har brug for, og hvordan du producerer de ydelser, de efterspørger.

Forretningsmodellen tvinger dig til at se nærmere på alle relevante områder af din virksomhed. Det skaber overblik og er med til at udpege de områder, hvor din nuværende forretningsmodel ikke matcher din forretningsidé.

Efterhånden, som du arbejder dig igennem forretningsudviklingens faser, vil du få større indsigt i, hvad din forretningsidé kræver af de forskellige dele af din forretning. Du vil derfor løbende vende tilbage til forretningsmodellen for at justere den.

Lige nu skal du og din rådgiver i gang med at afprøve, om din forretningsidé er levedygtig. Brug skabelonen til "Forretningsmodel" nedenfor. Vær opmærksom på at komme rundt i alle hjørner.

Når du er færdig med denne første gennemgang af forretningsmodellen, står du med en business case for din forretningsidé. Business casen fortæller dig, om du kan tjene penge på din idé.

Skabelon til "Forretningsmodel"

Du og din rådgiver kan lade jer inspirere af værktøjet "[Konceptualisering af forretningsmodellen](#)".

Værktøjet indeholder en liste af konkrete spørgsmål til alle dele af forretningsmodellen. I kan bruge spørgsmålene, når I gennemgår forretningsmodellen for din virksomhed.

Værktøjet skal også bruges i faserne "Kend markedet", "Beskriv organisationen" samt "Lav budget og planlæg", hvor du og din rådgiver går mere i dybden med forretningsmodellen for din virksomhed.

Første gennemgang af forretningsmodellen og udarbejdelsen af din business case kan gøres på højst 2 timer.

EN FIKS OG FÆRDIG FORRETNINGSPLAN

Når du har været samtlige faser af forretningsudviklingen igennem og har undersøgt alle aspekter af din forretningsmodel, har du opsamlet input til at udarbejde en endelig forretningsplan for din virksomhed, så du kan gøre dig klar til at føre din forretningsidé ud i livet.

Husk igennem alle faser at fastholde indspil til din forretningsplan. Du finder en skabelon til forretningsplanen i den allersidste fase "[Forretningsplan](#)".

[Se en video om forretningsudvikling](#)

VÆRKTØJSKASSEN

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



