



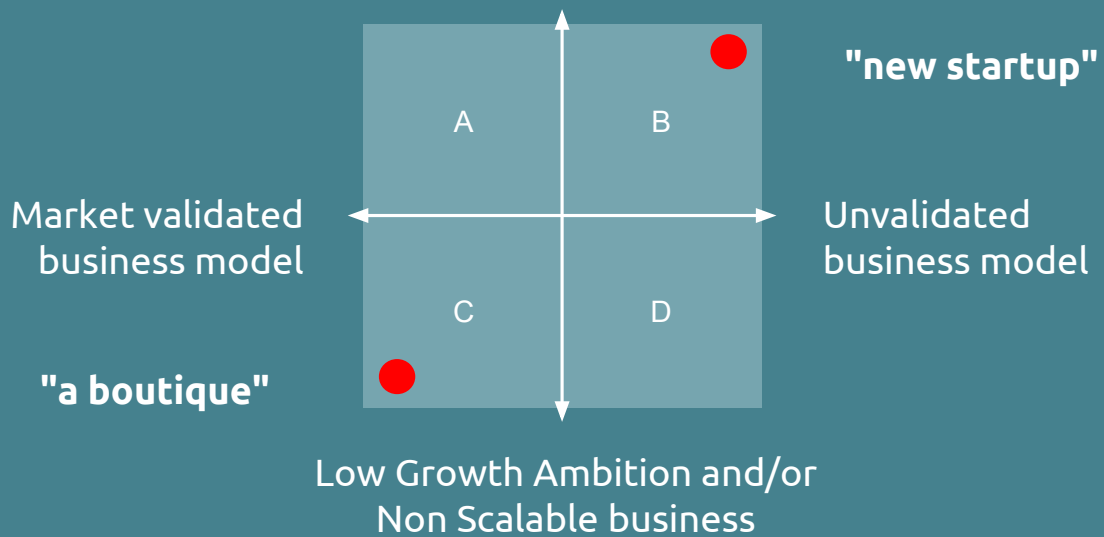
Growth Academy

Business Plan

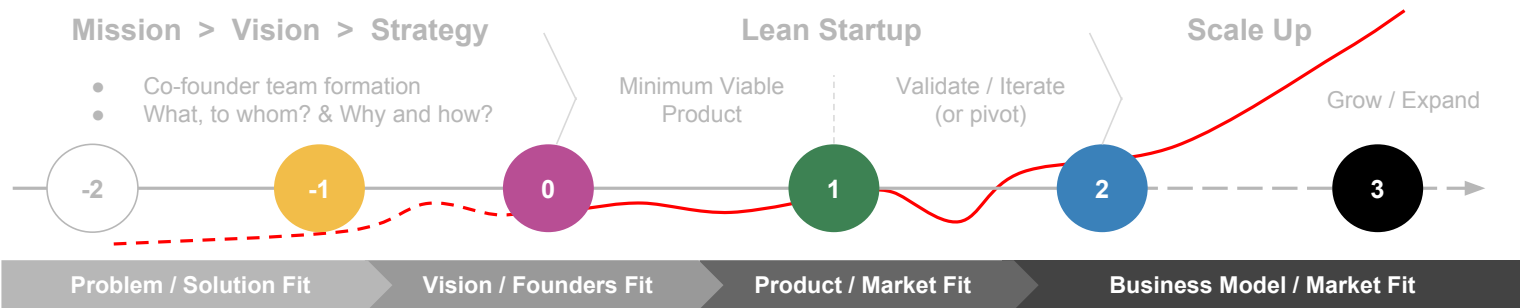
@valto

“New Startup”

High Growth Ambition and
scalable business model



STARTUP DEVELOPMENT PHASES



Ideation

Entrepreneurial ambition and/or potential scalable product or service idea for a big enough target market. Initial business idea on why and how it would create value. One person or a vague team; no confirmed commitment or no right balance of skills in the team structure yet.

Concepting

Defining mission and vision with initial strategy and key milestones defined for at least next 3 years on how to get there, -> 3, 6, 12, 24, 36 months. Two or three entrepreneurial core co-founders with complementary skills and balanced ownership plan. Maybe have extended team members for additional roles & ownership.

Commitment

Committed and balanced co-founding team with shared vision and attitude. Able to develop the product or service (Minimum Viable Product) without dependency of uncommitted external resources, or already have initial product or service in place. Shareholder agreement signed between co-founders, including milestones, committed time and money use, for minimum 3 years with vesting terms.

Validation

Iterating, validating assumptions until have validated solution to demonstrate initial user growth and/or revenue. Key Performance Indicators (KPI's) identified. Can start to attract additional investment based resources (money or sweat equity) for equity, revenue share or future revenue.

Scaling

Focus on growth, showing KPI's based measurable, growth in user, customer revenue growth and/or market traction in a big or fast growing target market. Can and want to grow fast. May, will or have attracted significant funding or would be able to do so if wanted. Hiring, improving in quality and implementing processes

Establishing

Achieved great growth, that can be expected to continue. Easily attracts financial and people resources. Depending on vision, mission and commitments, will continue to grow and often tries to culturally continue "like a startup". Founders and/or investors make exit(s) or continue with the company.

Version 2.5

www.startupcommons.org

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.



planning tools

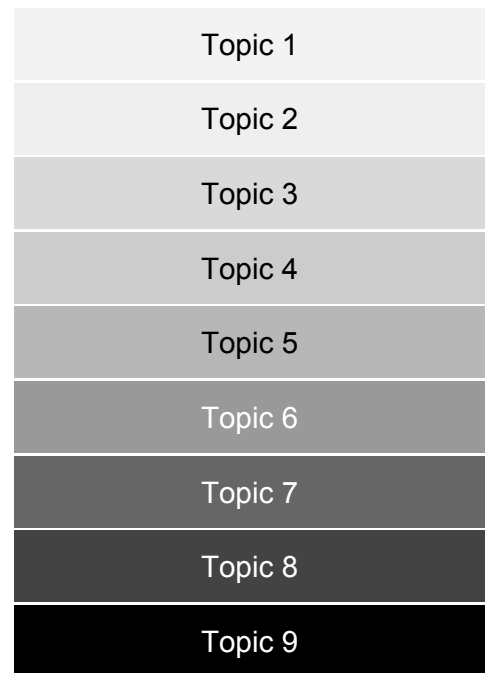
Business “planning” Tools

- Business Plan
- Business Model Canvas
 - Value Proposition Canvas
- Lean Canvas

Each have a bit different function

Business plan as a tool

- topics layered on top of each others in a “long document” with unlimited space
- best suited for explain “known” business in detail
- not optimal for unvalidated business models (ie. startups) based on assumptions
- not optimal as planning & learning tool
- most relevant for startups in specific external communications (lenders & grants)
- useful in all stages, but becomes most relevant after validation (product market fit) ie. when business becomes “known”



Canvas as a tool



- all topics all the time visible in “one pager” with very limited space
- best suited for highlighting overall business model
- optimal for unvalidated business models (ie. startups) based on many assumptions
- optimal as planning & learning tool
- most relevant for startups as internal tool and “startup ecosystem” external communications (ie. investors, advisors, team build)
- useful in all stages, but most relevant before and during validation (building product market fit) ie. before business becomes “known”

Canvas as a tool

- validate and build each of the boxes one by one
- always see and take into account the “whole business model” ie. relations of each of the boxes
- eventually you will be able to compose also a good business plan based on all the validations and learnings



Liiketoimintasuunnitelma

Alustava liiketoimintasuunnitelma

- Osaaminen / ammattitaito
- Tuote / palvelu
- Asiakkaat / markkinat
- Kilpailijat
- Oma yrityksesi
- Taloudellinen suunnittelu

Osaaminen

- Alan osaaminen / kokemus
- Yrittäjä / liiketoimintakokemus
- Vahvat puolesi
- Heikot puolesi
- Lisäkoulutustarve

Tuote / Palvelu

- Mikä on tuotteesi / tarjoamasi palvelu?
- Mitä ainutlaatuista ja erinomaista siinä on?
- Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on?
- Mitä etuja / hyötyjä siitä on asiakkaalle?
- Vastaako tuotteesi / palvelusi laatu pyytämääsi hintaa?

Asiakkaat / Markkinat

- Keitä ovat asiakkaasi ja kohderyhmät?
- Mikä on asiakaslupauksesi?
- Kuinka paljon asiakkaita on?
- Missä asiakkaasi sijaitsevat?
- Miten tavoitat asiakkaasi?
- Kuka tekee ostopäätökset?

Kilpailijat

- Ketkä ovat tärkeimmät kilpailijasi, mainitse 3-5?
- Mitkä ovat heidän vahvat puolensa?
- Mitkä ovat heidän heikot puolensa?
- Kuinka kilpailijoiden tuotteet / palvelut eroavat omistasi?

Oma yrityksesi

- Yrityksesi toimitilat ja sijainti?
- Mitä tuotantovälineitä tarvitset?
- Tarvitsetko työvoimaa?
- Miten aiot hankkia asiakkaita (tee markkinointisuunnitelma)?
- Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

Talouden suunnittelu

- Toiminnan aloittamiseen tarvittava rahoitus
- Miten aiot järjestää rahoituksen?
- Kannattavuuden suunnittelu, kassavirta
- Miten seuraat suunnitelmien toteutumista?
- Tilitoimiston valinta

Rahoituslaskelma

Rahan tarve

Investoinnit

- Aineettomat hyödykkeet
 - perustamismenot
- Koneet ja kalusto
 - tuotantovälineet, atk, auto, kalusteet, puhelin / fax, internet, asennukset
- Liikeirtaimisto
 - toimistotarvikkeet, muut

Käyttöpääoma 1-3 kk

- Vuokrat, toimitilat / takuuvuokrat
- Laitevuokrat (leasing)
- Alkumainonta, esitteet
- Palkat /oma toimeentulo

Vaihto- ja rahoitusomaisuus

- Alkuvarasto, kassa

Rahan lähteet

Omapääoma

- Osakepääoma
- Omat sijoitukset
 - Omat koneet
 - Omat tarvikkeet

Lainapääoma

- Osakaslaina
- Pankkilaina
- Finnvera
- Muut
- Lainat tavarantoimittajilta

Rahan lähteiden tulee kattaa rahan tarpeet

Kannattavuuslaskelma

- Määrittele tavoitetuloksesi
- Listaa kiinteät kulusi
- Laske tavoitetulos ja kiinteät kulut yhteen, niin saat Myyntikatetarpeen
- Lisää tähän ostot niin saat liikevaihdon.
- Laske kuinka paljon tuotteesta/palvelustasi saamallasi katteella pitää tuotetta/palvelua myydä, jotta se kattaa liikevaihdon.
- Jaa kokonaismyynti kk/v, pv/kk, t/pv, niin saat tuntilaskutus minimiarvion.
- Jaa kokonaismyynti kk/v, kpl/kk, kpl/pv, niin saat yksikkö laskutus minimi arvion.

**Rahoittajat edellyttävät kirjallisen
liiketoimintasuunnitelman laatimista, sisältäen
investointi- ja kannattavuuslaskelmat yritystoiminnan
arvioimiseksi.**

www.liiketoimintasuunnitelma.com