

Liiketoimintasuunnitelma

Pohja tuotteita myyvälle yritykselle (verkkokauppa tai kivijalka)

1. Liikeidea ja tuotevalikoima

- Mitä tuotteita myyt, ja mistä idea on lähtöisin?
- Valmistatko tuotteet itse vai hankitko ne valmiina?

2. Hankinta ja varastointi

- Keneltä tuotteet tai raaka-aineet hankitaan?
- Miten varastointi ja täydennystilaukset hoidetaan?
- Mikä on toimitusaika hankinnasta myyntiin?

3. Hinnoittelu ja kate

- Mikä on tuotteen hankintahinta ja tavoiteltu myyntihinta?
- Kuinka suuri kate jää myynnistä kulujen jälkeen?

4. Jakelukanavat

- Myydäänkö verkkokaupassa, kivijalassa, jälleenmyyjien kautta, vai useassa kanavassa?
- Miten tuote toimitetaan asiakkaalle (postitus, nouto, kuljetus)?

5. Asiakkaat ja kohderyhmä

- Kuka ostaa tuotteesi, ja miksi?
 - Onko kyse kertaostoksesta vai toistuvasta ostosta?
-
-
-

6. Kilpailutilanne

- Ketkä myyvät vastaavia tuotteita, ja millä hinnalla?
 - Mikä erottaa oman tuotteesi kilpailijoiden tuotteista?
-
-
-
-

7. Markkinointi ja myyntikanavat

- Miten tuote tehdään näkyväksi (some, markkinapaikat, hakukoneet, messut)?
-
-
-
-

8. Riskit

- Mitä jos tavarantoimittaja ei toimitakaan ajallaan?
 - Miten varaudutaan kysynnän vaihteluun (esim. sesonkiluonteisuus)?
-
-
-
-

9. Rahoituslaskelma

- Alkuinvestoinnit (ensimmäinen varasto-erä, verkkokauppa-alusta, laitteet): € _____
 - Rahoituslähteet: omat varat, lainat, starttiraha, muu tuki
-

10. Kannattavuuslaskelma

- Kuukausikulut (varasto, toimitilat, markkinointi, palkat): yhteensä € _____
- Kuinka monta tuotetta pitää myydä kuukaudessa kulujen kattamiseksi?
