



MASTERING

CONVERSATIONS

Supporting refugee entrepreneurs to extend their network and tell their business story

Annex 4. Mal 1. Hvordan lage en forretningsplan for å kjøre 9 Conversation programmet i en sosial virksomhet, inspirert av Business Model Canvas

I de følgende punktene presenterer vi i korte trekk minimum antall seksjoner som en forretningsplan for en organisasjon som ønsker å levere 9 Conversations programmet i form av en BMC må ha. Du kan selv velge hvilken seksjon som kan være utgangspunkt ved utfylling av planen, eller bare følge seksjonsrekkefølgen slik den er skrevet.

Mal for forretningsplanen:

1. Generell informasjon om virksomheten	
2. Hva målgruppen (flyktninger som kunder) trenger	
3. Verdiforslag (hva tilbyr din NGO / organisasjon og til hvem? Hvorfor verdsetter de tilbudet ditt?)	
4. Nøkkelpartnere (f.eks. lokale bedrifter som kan brukes til casestudier)	
5. Nøkkellressurser du trenger (tilretteleggerkompetanse, kunnskap, opplæringsmateriell for trener og målgruppe (flyktninger), anbefalte fasiliteter for gjennomføring av kurset og møtested, anbefalte tekniske plattformer for gruppearbeid så vel som for enkeltpersoner)	
6. Interessenter (kan være lokale myndigheter eller hvilken som helst organisasjon som støtter flyktningene økonomisk)	
7. Rekrutteringskanaler (hvordan finner du fram til 9C-kundene dine?)	
8. Kostnadsstruktur (kostnader for en kursimplementering: lønn for kursholder, møtested osv.)	
9. Inntektsstrømmer (mulige måter å skaffe finansiering på, innsamling av penger, støtteprogrammer for flyktninger, opplæringsprosjekter osv.)	