

Datum

Affärsplan Kartkompaniet

1. AFFÄRSIDÉ

- a) **SAMMANFATTNING:** Vi producerar orienteringskartor att användas av framförallt skolor i undervisningssyfte med målet att förbättra kvaliteten på orienterings undervisningen i skolan och öka förståelsen, intresset men även respekten för vår idrott.
- b) **FÖRSÄLJNING:** Vi ska genom olika marknadsföringsmetoder nå ut till så många skolor som möjligt inom det området vi täcker, vi ska sätta upp en hemsida, skicka reklamblad via mail samt kontakta rektorer och lärare personligen i den mån vi får tag på kontaktuppgifter. De skolor som inte nappar på idén direkt men som vi anser är i stort behov av ny karta kommer vi försöka övertyga med våra vassa argument.
- c) **PRODUKTION:** Vi kommer producera kartorna med hjälp av kartritarutrustning lånad från Täby Ok och arbeta tillsammans i fältet så mycket som möjligt, vi kommer använda oss av OCAD och grundmaterial från kommunkontoret där skolan ligger och eventuellt grundmaterial från lantmäteriet. Om vi inte kan få grundmaterialet vi behöver utan kostnad så får skolan stå för grundmaterialets kostnader, vilka då adderas till produktionspriset.

2. VISION

Att förbättra skolkartor runtom i Täby och även angränsande kommuner för att förbättra kvaliteten på orienteringsundervisning och även göra den roligare för eleverna, för att få fler att intressera sig för orientering.

3. MÅL

- Höja kvaliteten på skolkartorna som används i orienteringsundervisningen.
- Utöka intresse för orientering bland skolelever.
- Tjäna pengar och ha sysselsättning under somrar som sommarjobb (men även eventuellt under helger och lov under resten av året).
- Målet är även att bli folkbildare som lyfter orienteringsförmågan ett snäpp hos allmänheten.

4. STRATEGI

- **Finansiering i början:** Pengar som krävs för webbsida, pengar som kommer investeras av Noa och Elias.
- **Uppstart:** Skapa webbsida, reklam utskick till personer på kommunen samt skolor. Även en del personliga mail till lärare och rektorer inom vårt täckningsområde. Stort fokus på att skaffa uppdrag och marknadsföring samt starta verksamheten.
- **Primärt täckningsområde vid uppstart:** Vallentuna, Danderyd och Täby.
- **Nästa steg:** Få kontakt mer individuellt med skolors rektorer eller idrottslärare som är intresserade för att förklara varför bra skolkartor är viktiga. Eventuellt om intresset är svagt mer

aggressiv och övertygande marknadsföring. När uppdrag finns börja arbeta på dessa och genom vårans redan tidigare använda metod producera kvalitativa kartor åt skolorna samtidigt som vi håller en starkt kontakt med uppdragsgivarna. Innan arbetet startar måste dock grundmaterial tillhandahållas från kommunkontor och/eller lantmäteriverket. En skriftlig överenskommelse bör också undertecknas av båda parterna innan arbetet påbörjas. Efter kartornas färdigställning layouta och eventuell teckenförklaring efter skolans önskemål samt lösa betalning med skolan genom faktura på något sätt, sedan överlämningen av kartan till skolan. Till sist fördelning av inkomsterna och utbetalning till inblandade parter på något sätt.

- **Långsiktig utveckling:** Fler jobb, bra rykte bland idrottslärare, alla vill ha fin karta, jobb på flera ställen i Sverige. Även förhoppning om ökad förståelse bland skolor att kartorna behöver uppdateras oftare än vad lärare tror.
- **Genomförande av marknadsanalys:** Finns inte många andra som gör detta, många skolor behöver nya kartor eftersom de ofta har utdaterade dåligt gjorda kartor, skolorna kanske inte vet att de behöver nya kartor och vi måste då förklara/övertyga dem till att inse att nya kartor är en god investering. Många skolor har även låg budget och brist på ekonomiska resurser för att betala oss att producera en ny karta åt dem vilket är ett problem för både vår verksamhet och skolan samt elever och idrottslärare. Danderyds kommun
- **Konkurrensanalys**
 - **Konkurrens från Orienteringsklubbar:**
 - Relativt låg men existerande konkurrens från orienteringsklubbar i området, framförallt från VÖOL i Vallentuna kommun, Danderyd och Täby mindre konkurrens.
 - **Övrig Konkurrens:**
 - Inga andra relevanta realistiska konkurrenter till vår verksamhet.
- **Målgruppsanalys:**
 - **Skolor**
 - Rektorer har större budget
 - Idrottslärare har mest behov
 - Behöver övertyga både idrottslärare och rektor för att få arbete
 - **Se mer ovan under “Marknadsanalys”**
- **Produkt:**
 - **Kartor:**
 - Vi producerar orienteringskartor åt kunder i skalor mellan 1:500 - 1:4000 efter önskemål om detaljrikedom och yta. Ju större skala desto mindre blir kostnaden per kvadratmeter då arbetsinsatsen per yta blir mindre men ytan kartan täcker blir större. Vi använder en lite modifierad [ISSOM 2019](#) med samma tecken men vissa modifierade betydelser. Speciella tecken kan variera från karta till karta men grunder är alltid densamma.
 - **Utlärning av karttecken och purple pen:**
Kan ta betalt för relativt korta kurser med idrottslärarna på skolorna vi jobbat för, beroende på längden av kursen så förhandlas ett pris fram, kan t.ex. ingå i kostnad av kartan. Vi går då igenom olika saker beroende på det som förhandlats fram, antingen hur purple pen fungerar och hur man gör för att rita kartor eller hur teckenförklaringen ser ut och vad alla tecken står för samt basic orienteringskunskap som skala och sånt.

- **Pris:**
 - Priset förhandlas fram och avrundas mellan oss och kunden men dessa är riktlinjer för priserna.

Klass 1 - 1:500 - 1:1000 ~0.25 kr/m²

Klass 2 - 1:1001 - 1:2500 ~0.17 kr/m²

Klass 3 - 1:2501 - 1:4000 ~0.08 kr/m²

5. HANDLINGSPLAN

- **Nuläge:**

Vad vår handlingsplan är i nuläget finns att läsa under "Strategi".

- **Marknadsbearbetning:**

Sociala Media- Instagram, Facebook, linked.in, Twitter.

Webbsida: Mest info finns här, används för att övertyga klienter att skolkarta behövs, framtida klienter ska kunna kolla på vår sida och känna tillit att vi kommer göra ett bra jobb

Marknadsföring via mail och emd reklamblad: Används för att få ut ordet lite grann och även förra folk till vår sida samt påbörja argument för varför nya skolkartor behövs, personlig mailkontakt kan senare användas för att ge fler mer djupgående argument för varför just den skolan behöver en ny karta.

Referenser: Har jobbat för två tidigare skolor, kan be dem att rekommendera oss för andra

- **Samarbeten:**

- Samarbete med Täby kommun för att få grundmaterial (vi kan förklara att det är åt en skola och förhoppningsvis tillhandahålla grundmaterialet kostnadsfritt, annars får skolorna betala för eventuella kostnader för grundmaterialet).
- Samarbete med Täby OK (vi använder deras kartritarmateriel till produktionen)

TABELL HANDLINGSPLAN

MÅL	AKTIONER	NÄR	UTFALL
Det övergripande målet med företaget är att flera skolor ska	Marknadsföring via mail och webbsida, påbörja sociala medier så att skolorna kan följa vår utveckling och förbättring	2021	Få ett par jobb bland skolor i främst Täby

få förbättrade skolkartor			
Mitt personliga mål	Flera skolor ska ha hört om oss från andra skolor (vi får be de att berätta för sina vänner på andra skolor) vi ska på så sätt få mer jobb utan att behöva skicka ut reklam. Webbsidan och våra sociala medier får agera som all reklam vi borde behöva.	2022	Inte behöva skicka ut reklam för att få jobb utan ha jobb som rullar in genom webbsidan

6. ARBETSFÖRDELNING OCH BETALNINGSTRATEGI

- **Arbetsfördelning**

Vi försöker arbeta så lika många timmar som möjligt. Vi redovisar alla timmar i ett google sheets ark. Detta gäller alla timmar som arbetats på ett specifikt kartprojekt, ett ark per karta. I och med detta lägger vi våran fulla tillit åt varandra. Timmar redovisas avrundade till halvor efter normala avrundningsregler. ex 3,25h blir 3,5h.

- **Ansvarsområden**

Elias: Mailkontakt med utskick ansvarig på Täby kommun och även med kontakt med skolor under produktionen samt betalning via frilans site eller ev. annan fakturerings eller betalningslösning.

Noa: Kartproduktionen samt färdigställning av karta och leverans. Även kontakt med Grundmaterialskällor.

Båda: Rita kartor, redigera kartor (görs på plats men kan behöva korrigeras, görs av den som vill/har tid).

- **Betalningsmetod/Strategi**

Tar betalt via faktura via frilans site enligt arbetsredovisning

Pengar går i en mining rig, mining profit går in i gemensamt konto på binance, betalas sedan ut enligt investerings mängd varje månad, investeringsmängd (%) beräknas med $(\text{arbets redovisning (per person)} + \text{ eget tillsats pengar}) / \text{totala investeringar}$

- **Betalningsfördelning**

Räknas ut procentuellt med hjälp av arbetsredovisningen, all

- **Arbetsredovisning**

- [Här](#)

7. OM OSS

Elias Ljungdell

Noa Helgars

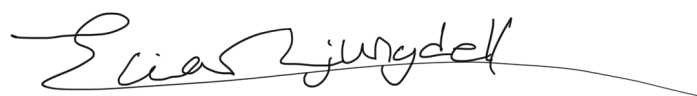
Tidigare kartor gjorda, går på orientering med Täby OK båda två, ska börja på orienteringsgymnasium båda två, båda är i sverigetoppen i orientering för vår åldersgrupp och har ett stort intresse för vår idrott.

8. SWOT

- **STYRKOR ALLMÄNT:** Styrkan hos företaget är att det inte finns många som gör samma sak och behovet av nya kartor är stort dessutom är våra tidigare kunder är nöjda och har fått stor förbättring
- **SVAGHETER ALLMÄNT:** Nå ut och övertyga skolor om att nya kartor behövs.

Underskrift:

Elias Anton Ljungdell 18/4 - 2021 18:48



Noa Isidor Vilhelm Helgars 18/4 - 2021 18:45