

## Optimera affärsidé och affärsmodell med ägarform

### Steg 1

Utgå från din nuvarande affärsidé och affärsmodell (se s. 395–397 i boken för definitioner av dessa begrepp) eftersom dessa är grunden till företagets kunderbjudande.

Addera sedan ägarnas ambitioner med verksamheten som ska återfinnas i ägardirektivet (se s. 67 och framåt i boken).

Gradera din affärsidé utifrån följande kriterier:

<i>Affärsidéns styrka avseende:</i>	<i>1 Mycket svag</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5 Mycket stark</i>	<i>Vet ej</i>
Förverkligande av ägardirektivet, till exempel tillväxt						
Framtidsorienterad						
Konkurrenskraftig						
Unik						
Inspirerande för medarbetare						

Gradera din affärsmodell utifrån följande kriterier:

<i>Affärsmodellens styrka avseende:</i>	<i>1 Mycket svag</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5 Mycket stark</i>	<i>Vet ej</i>
Tydlighet avseende målgrupp						
Tydlighet avseende kundnytta						
Tydlighet avseende intäktmodell						
Uppfyllande av ägardirektiv						
Konkurrenskraft						

I vilken omfattning påverkar er nuvarande ägarform (ensam huvudägare, fåtal ägare, spritt ägande, partnerbolag, familjeföretag, riskkapitalägt och så vidare) uppfyllandet av affärsidén och affärsmodellen?

<i>Ägarformens påverkan på affärsidéns uppfyllande</i>	<i>Positiva effekter</i>	<i>Negativa effekter</i>
	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.
	6.	6.
	7.	7.

<i>Ägarformens påverkan på affärsmodellens uppfyllande</i>	<i>Positiva effekter</i>	<i>Negativa effekter</i>
	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.
	6.	6.
	7.	7.

Skulle en annan ägarform förbättra möjligheterna att uppnå målsättningarna i ägardirektivet och uppfylla affärsidé och affärsmodell?

Om ja – på vilket sätt:

Om nej – motivera: