**Affärsplan för e-butik som säljer ekologiska barnkläder**

Detta är min affärsplan för att börja sälja ekologiska barnkläder online via en webbutik. Styrkan ligger i att jag kommer att kombinera en vanlig e-butik med eget litet lager av egentillverkade kläder med 70-90-talsstil, tillsammans med försäljning via dropshipping.

**Affärsidé**

Min affärsidé är att erbjuda ett brett utbud av ekologiska barnkläder med nischen 70-90-talsstil med en modernare touch.

**Tjänst**

Vår e-butik kommer att erbjuda ett brett utbud av ekologiska barnkläder, inklusive:

* Kläder för alla tillfällen, från vardagskläder till festkläder
* Kläder för alla storlekar, från nyfödda till tonåringar
* Kläder främst med 70-90-talsstil men med en ny modernare touch.

Vi kommer att sälja både egentillverkade kläder och produkter via dropshipping. Våra egentillverkade kläder kommer att tillverkas av naturliga och hållbara material, såsom ekologisk bomull, hampa och ull. Vi kommer att samarbeta med lokala designers och producenter för att säkerställa hög kvalitet och hållbarhet.

**Kunder**

Våra kunder är föräldrar som vill ge sina barn kläder som är både snygga och miljövänliga. Kunderna är huvudsakligen kvinnor med medelinkomst.

**Marknadsföring**

En viktig del i vår marknadsföring kommer att vara att rikta oss till föräldrar som minns sin barndom som något positivt och vill ge sina barn liknande kläder med ett inslag av modernitet.

Då stor del av försäljningen kommer att ske via Blocket, Tradera, eBay och Facebook så kommer marknadsföring där vara viktig och kommer också att kosta en del initialt.

Vi kommer att marknadsföra vår e-butik genom följande kanaler:

* Webbplats: Vi kommer att skapa en modern och användarvänlig webbplats som är lätt att navigera. Webbplatsen kommer att innehålla ett brett utbud av bilder och information om våra produkter.
* Sociala medier: Vi kommer att vara aktiva på sociala medier, såsom Facebook, Instagram och Pinterest. Vi kommer att använda sociala medier för att nå ut till våra kunder och marknadsföra våra produkter.
* E-postmarknadsföring: Vi kommer att samla in e-postadresser från våra kunder och använda dessa för att skicka ut nyhetsbrev och erbjudanden.
* Affiliatemarknadsföring: Vi kommer att samarbeta med influencers och andra bloggare för att marknadsföra våra produkter.

**Budget**

Den initiala investeringen för att starta e-butiken beräknas till 950 000 kronor. Detta inkluderar bland annat följande:

* Webbutveckling
* Marknadsföring
* Produktinköp

**Startkostnader**

Webbutveckling: 500 000 kronor

Marknadsföring: 250 000 kronor

Produktinköp: 200 000 kronor

Totalt: 950 000 kronor

**Årliga kostnader**

Personalkostnader: 500 000 kronor

Lagerkostnader: 50 000 kronor

Marknadsföring: 500 000 kronor

Övriga driftskostnader: 200 000 kronor

Totalt: 1 500 000 kronor

**Prognos för försäljning**

Första året: 5 000 000 kronor

Andra året: 7 500 000 kronor

Tredje året: 10 000 000 kronor

**Resultat**

Första året: 2 500 000 kronor

Andra året: 4 000 000 kronor

Tredje året: 6 500 000 kronor

**Företagsform**

Företaget kommer att startas som enskild firma för att hålla nere på kostnader initialt, men ska omvandlas till ett aktiebolag inom ett år.

**Finansiering**

Företaget kommer att finansieras genom en kombination av egna medel och lån. Ett privatlån på en miljon är redan klart.

**SWOT-Analys**

Styrkor

* Bredt utbud av ekologiska barnkläder
* Nischad produkt som inte finns på marknaden
* Modern och användarvänlig webbplats
* Aktiv närvaro på sociala medier

Svagheter

* Höga initiala investeringskostnader
* Stor konkurrens inom branschen

Möjligheter

* Ökad efterfrågan på ekologiska barnkläder
* Nya trender inom barnmode

Hot

* Konkurrens från andra e-butiker
* Förändringar i ekonomiska förhållanden

**Slutsats**

Vi tror att vi har goda förutsättningar att lyckas med vår e-butik. Vi erbjuder ett brett utbud av högkvalitativa ekologiska barnkläder till ett konkurrenskraftigt pris. Vi har också en stark marknadsföringsstrategi som vi tror kommer att nå ut till våra målkunder.