

(version 22-03-2023)

SMV:PRO**Virksomhedsoplysninger****Stamdata**

Virksomhed:		CVR:
Virksomhedsform:		Etableringsår:
Adresse:		Erhvervshus:
Postnummer:	By:	Kommune:
Mail:		P-nr.
Stilling:		Telefon:
Kontaktperson:		Mobil:
Branche:		Branchekode:

Nøgletal

Egenkapital	
Omsætning	
Resultat før skat	
Antal ansatte	

Beskrivelse af virksomheden**Beskrivelse af virksomheden**

Hvad laver virksomheden i dag?
Hvem er virksomhedens kunder og konkurrenter? Hvad er virksomhedens styrker og svagheder?
Andet relevant viden om virksomheden?
Har virksomheden en professionel bestyrelse?
Hvordan ser markedet ud?
Andet relevant for ansøgningen

Beskriv virksomhedens organisatoriske og økonomiske kapacitet og dermed forudsætninger for at realisere den beskrevne opgave

Beskriv virksomhedens ledelse (eks. formel ledelsesstruktur, uddannelse, anciennitet, brancheerfaring mv.), har en kompetent bestyrelse og/eller adgang til strategisk sparring med Advisory Board, ledernetværk eller lign., har erfaring med/er modtagelig for input fra eksterne videnskilder. På samme vis vurderes ansøgeren ift. kapaciteten til at realisere økonomiske målsætninger. Den organisatoriske kapacitet vurderes bl.a. på baggrund af beskrivelsen af virksomheden i ansøgningsmodulet.

(version 22-03-2023)

SMV:PRO**Opgavebeskrivelse****Opgavens titel****Beskriv det konkrete projekt I søger støtte til**

Herunder formålet med det ansøgte projekt og det forretningsmæssige potentiale ift. virksomhedens behov. Det er vigtigt at være omhyggelig med beskrivelsen, idet teksten herfra vil danne grundlag for den senere tilbudsindhentning.

Forventninger til forløbet

Beskriv perspektiver ift. grøn omstilling, digitalisering og internationalisering, samt hvilket økonomiske, strategiske eller organisatoriske effekter, virksomheden forventer at få ud af udviklingsforløbet og hvorfor?

Temaer

Vælg en eller flere af følgende: Ledelse & Organisation, Optimering af forretningsprocesser, Salg/ Markedsføring, Medarbejdere & HR, Økonomistyring & Finansiering, Forsyningskæder, Ejerskifte & Salgsmodning, Strategi & Forretningsplan.

Budgetramme

Angiv hvor meget virksomheden maksimalt ønsker at investere i den samlede opgaver.

Ønsket startdato**Forventet slutdato****Hvad vægter positivt i en rådgivers tilbuddet**

Dette kan eksempelvis indebære; Struktur ifm. løsningsmodel eller anvendelse af anerkendte værktøjer.