

AFFÄRSPLAN

# Café Solsidan

1 april 2026

# Café Solsidan

Bransch: Restaurang/Café

## PROBLEM

Kontorsarbetare hinner inte gå ut för bra kaffe.

## LÖSNING

Ekologiskt café i Malmö med prenumerationsleverans av kaffe och bakverk till kontor.

## INTÄKTSMODELL

Produktförsäljning · Prenumeration/abonnemang

OMSÄTTNING ÅR 1

950 000 kr

BREAK-EVEN

—

UPPSTARTSKAPITAL

500 000 kr

## FINANSIERING

Ja — Almi · 500 000 kr

Team: Maria Lindberg (barista 7 år) + Anders Holm (restaurangchef, ekonomi)

Status: Gjort marknadsundersökning

## VIKTIGT

Denna affärsplan är AI-genererad och baserad på dina svar. Alla finansiella siffror är uppskattningar och MÅSTE verifieras och justeras mot dina faktiska förutsättningar innan du använder planen i kontakt med Almi, banker eller investerare. Planen är ett professionellt planeringsunderlag — inte finansiell eller juridisk rådgivning.

# 01

## Sammanfattning

---

Café Solsidan är ett ekologiskt café i centrala Malmö som kombinerar lokalförsäljning med prenumerationsleverans av kaffe och bakverk till kontor i området. Vi löser problemet att kontorsarbetare inte hinner lämna kontoret för bra kaffe, och att befintliga leveranstjänster saknar personlighet och lokal förankring.

Vi öppnar i Q3 2026 i en 45 m<sup>2</sup> lokal i Möllevången med tre anställda. Intäkter kommer från tre källor: lokalförsäljning (40%), företagsprenumerationer (45%) och cateringuppdrag (15%). Förväntad omsättning år 1: 950 000 kr [uppskattning] med en bruttomarginal på 62%.

Finansieringsbehovet är 500 000 kr: 350 000 kr via Almi Företagspartner och 150 000 kr i eget kapital. Pengarna går till inredning, kaffemaskin, initial varulager samt rörelsekapital för första sex månaderna. Break-even förväntas i månad 9.

Mål 12 månader: öppna lokalen Q3, nå 30 företagsprenumerationer Q4, och omsätta 950 000 kr år 1.

# 02

## Affärsidé och värdeerbjudande

---

Problem: Kontorsarbetare i centrala Malmö har begränsad tid under arbetsdagen. Att gå ut för en kopp bra kaffe tar 15-20 minuter fram och tillbaka. Befintliga leveranstjänster (Starbucks, stora kedjor) erbjuder standardiserade produkter utan lokal förankring, och kontorets egna kaffemaskiner producerar ljummet automatkaffe som ingen egentligen gillar. Lösning: Café Solsidan levererar...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 03

## Marknad och målgrupp

---

Målgrupp: Kontor med 10-50 anställda i Möllevången, Triangeln och Västra Hamnen. Primärt tech-företag, designbyråer och konsultbolag där kaffekulturen är stark och lunchbudget finns.  
Marknadsstorlek [uppskattning]: - TAM: ~1 200 kontor i centrala Malmö med >10 anställda - SAM: ~400 kontor i våra målområden - SOM (år 3): 80 kontor =...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 04

## Konkurrentanalys

---

Starbucks: Stark varumärkeskänedom, leverans via Foodora. Svagheter: opersonligt, inte ekologiskt, ingen direktrelation med kontoret. Espresso House: Flera lokaler i centrala Malmö. Svagheter: ingen organiserad företagsleverans, standardiserat sortiment. Lilla Kafferosteriet: Lokalt, ekologiskt, högt anseende. Svagheter: ingen leveransverksamhet, kapacitetsbegränsade. Vår differentiering: Vi kombinerar Espresso Houses tillgänglighet med Lilla Kafferosteriets kvalitet och lägger...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 05

## Affärsmodell och prissättning

---

Intäktsmodell: - Lokalförsäljning (drop-in, walk-by) — 40% av intäkter - Företagsprenumeration 2 490 kr/mån (inkluderar 2 leveranser/vecka för 10 personer) — 45% av intäkter - Catering & events — 15% av intäkter Prissättning: - Kaffe drop-in: 42 kr (konkurrenterna 38-48 kr) - Bakverk: 32-48 kr - Prenumeration: 2 490 kr/mån...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 06

## Marknadsföringsstrategi

---

Sociala medier (Instagram): Publicera 4 inlägg/vecka — 2 produktbilder, 1 barista-berättelse, 1 kontorsbesök. Mål 2 000 följare år 1. Kostnad: egen tid, ~4h/vecka. Nätverkande/event: Delta i Malmö Startup Days (september) + 2 kontorsöppningar/kvartal där vi bjuder på kaffe gratis. Mål: 5 kvalificerade leads/event. Kostnad: 8 000 kr/år i kaffe och...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 07

## Organisation och team

---

Grundare: Maria Lindberg (tidigare barista på Lilla Kafferosteriet, 7 års erfarenhet) och Anders Holm (tidigare restaurangchef, ekonomiutbildning). Gemensam drift på 50/50. Behov av nyckelrekryteringar år 1: 1. Extra barista (deltid 60%, startar månad 3) — för att täcka helger och toppar. Kostnad: ~220 000 kr/år. 2. Leveranscyklist (deltid 40%, startar...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 08

## SWOT-analys

---

### STYRKOR

- [Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

### SVAGHETER

### MÖJLIGHETER

### HOT

# 09

## Finansiell prognos

---

Finansiell prognos (SEK): | Post | År 1 | År 2 | År 3 |

|-----|-----|-----|-----| | Intäkter | 950 000 | 1 580 000 | 2 250 000 | |

Varukostnad | 361 000 | 585 000 | 810 000 | | Personalkostnad | 380 000 | 620 000...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 10

## Handlingsplan

---

Kvartal 1 (jul-sep 2026): - Skriv kontrakt på lokalen i Möllevången - Slutför Almi-ansökan och säkra finansiering - Inredning klar, kaffemaskin installerad - Mjuköppning för vänner, familj och närområde  
Kvartal 2 (okt-dec 2026): - Officiell lansering vecka 40 - Teckna de första 10 företagsprenumerationerna - Etablera partnerskap med MINC och...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 11

## Risker och åtgärder

---

Risk 1: Försäljningen byggs långsammare än planerat. Sannolikhet: medel. Åtgärd: 3 månaders rörelsekapital i buffert, plus flexibilitet att skala ner personalkostnad i månad 3-6. Risk 2: Nyckelperson (Maria eller Anders) sjukskrivs. Sannolikhet: låg. Åtgärd: tydlig rolluppdatering och dokumenterade rutiner. Extra barista från månad 3 minskar beroendet. Risk 3: Råvaruprisökning (kaffe)...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 12

## Likviditetsbudget

---

Månatlig likviditetsbudget baserad på konservativ försäljningstillväxt (långsammare än affärsplanens intäktsmål). Startkapital: 500 000 kr (350 000 Almi + 150 000 eget). | Månad | Inbetalningar | Utbetalningar | Saldo | | --- | --- | --- | --- | | Startkapital | 500 000 | 0 | 500 000 | ...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# Så använder du den här planen

---

Du har nu en komplett affärsplan. Här är hur du får mest nytta av den:

1

Läs igenom hela planen och justera siffror du vill ändra.

2

Skriv ut likviditetsbudgeten separat — ta med till banken eller Almi.

3

Följ stegen i "Dina nästa steg" i kronologisk ordning.

4

Läs finansieringsguiden innan ditt första möte med banken eller Almi.

# 13

## Dina nästa steg

---

- Steg 1: Registrera aktiebolaget Skicka in ansökan till Bolagsverket. Aktiekapital 25 000 kr, bolagsordning och styrelse (du + Anders). Varför: måste vara på plats innan lokalkontrakt och Almi-möte. Tid: 1-2 veckor inkl. handläggningstid. Resurs: [bolagsverket.se/starta-aktiebolag](https://bolagsverket.se/starta-aktiebolag) ## Steg 2: F-skatt och moms Registrera företaget för F-skatt, moms (restaurang = 12%)...**

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 14

## Guide: så lyckas du med din finansiering

---

Eftersom du söker Almi — här är vad som faktiskt avgör om din ansökan går igenom. ##  
Almis process steg-för-steg 1. Du skickar in ansökan online med affärsplan + prognoser. 2.  
Handläggare läser och återkommer inom 1-2 veckor med frågor eller kallelse till möte. 3. Du  
har ett fysiskt/digitalt möte...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

# 15

## Vanliga misstag i din bransch

---

Som restaurang/café i Sverige — här är de 6 misstagen som sänker nystartade verksamheter oftast. ## Misstag 1: Underskatta personalkostnader Personal är den största kostnaden i restaurangbranschen — ofta 35-45% av omsättningen. Många nystartare räknar på 25-30% och får en chock. Räkna alltid med semesterlön, sjukfrånvaro och sociala avgifter (ca...

[Resten av sektionen visas i din färdiga plan]

TACK

# Skapad med [dinplan.se](https://dinplan.se) — lycka till med resan.

## NÄSTA STEG

'Behöver du rådgivning? Boka gratis hos Almi: [almi.se/radgivning](https://almi.se/radgivning)

'Uppdatera din plan om 3 månader: [dinplan.se](https://dinplan.se)

'Frågor? Kontakta oss: [hej@dinplan.se](mailto:hej@dinplan.se)

'Berätta hur det gick — din feedback hjälper oss bli bättre: [hej@dinplan.se](mailto:hej@dinplan.se)

### VIKTIGT

Denna affärsplan är AI-genererad och baserad på dina svar. Alla finansiella siffror är uppskattningar och **MÅSTE** verifieras och justeras mot dina faktiska förutsättningar innan du använder planen i kontakt med Almi, banker eller investerare. Planen är ett professionellt planeringsunderlag — inte finansiell eller juridisk rådgivning.