

Checklistan

JAG HAR KOLL!

Bocka av dina "Jag har koll-frågor" på väg mot den stora invigningen av din tankstation!

FÖRANKRING

SAMVERKAN ÄR NYCKELN

- Jag har en samordnare med resurser.
- Mina medspelare är identifierade och kontakten är etablerad.
- Jag har förankrat satsningen hos lokala och regionala politiker över partigränser och hos tjänstemän.
- Jag har kontinuerligt utbyte av information mellan medspelarna.

FÖRSTUDIE

LÄR KÄNNA DIN PRODUKT

- Jag har god kunskap om fordonsgas, biogas, gasfordon och styrmedel.
- Jag vet hur jag ska kommunicera mitt projekt utåt.
- Jag vet var jag kan hitta mer information om jag får en fråga jag inte kan svara på.

ANALYSERA MARKNADEN

- Jag har en dokumenterad marknadsanalys.
- Jag är klar över vilken min huvudkund är och hur denne tar beslut om nya fordon.
- Min analys och mina beräkningar visar att en kritisk marknadsvolym kan uppnås inom min tidsram.
- Jag har avsiktsförklaringar från en eller flera kunder som vill köpa fordonsgas av mitt företag.

LEVERANS & BACKUP

- Jag har en avsiktsförklaring från en möjlig huvudleverantör av fordonsgas.
- Mitt val av gasleverans och det system jag väljer fungerar tillsammans.
- Jag har identifierat en backuplösning.

KUNDEN I FOKUS

- Jag vet vilka mina blivande kunder är och vilka jag vill ha i framtiden.
- Jag har undersökt kundernas behov av övrigt utbud på tankstället.
- Jag har en plan för hur kunderna ska få information och utbildning.
- Jag har hittat den bästa placeringen utifrån kundernas behov.

EKONOMI

AFFÄRSPLANEN AVGÖR

- Jag har en dokumenterad affärsplan.
- Jag har gjort en lönsamhetskalkyl och en ekonomisk känslighetsanalys – och förstår resultatet.
- Jag har gjort en riskanalys, inklusive en SWOT-analys.
- Minst en kvalificerad person har läst min affärsplan och gett feedback.

BEARBETA MARKNADEN

- Jag har koll på vem min huvudkund är och hur volymutvecklingen ser ut.
- Jag har ett eller flera avtal med tillräckligt stor volym försäld gas.
- Jag vet hur utbytesplanen för de större fordonsslottorna i mitt område ser ut.
- Min marknadsbearbetningsplan är klar. Där finns konkreta aktiviteter som håller på att genomföras.

KALKYL

- Jag vet hur lönsamheten för min tänkta investering ser ut.
- Jag vet vilka parametrar i min kalkyl som påverkar lönsamheten mest – och alltså min känslighetsanalys.
- Kalkylen uppfyller mina egna och investerarnas krav på lönsamhet.

FINANSIERING

- Min finansiering är klar till 100 procent – med eget kapital, lån och stöd.
- Jag har sökt och fått eventuellt investeringsstöd.

ETABLERING

VÄLJ SYSTEM

- Jag har undersökt vilka systemlösningar som finns idag.
- Jag vet vilket system som passar mig och mina kunder.

PROJEKTERA & PLANERA

- Min projektering är klar.
- Det finns gott om plats för att byta eller fylla på gaslagren på ett trafiksäkert sätt.
- Trafikflödena kommer att fungera utan problem.
- Jag har identifierat alla tillstånd som behövs – och de är beviljade.
- Det finns en gasföreståndare för min anläggning.

AVTAL FÖRE BESLUT

- Jag har ett underskrivet långsiktigt avtal för inköp av fordonsgas till "rätt" pris.
- Jag har underskrivna långsiktiga avtal med minst en kund, till "rätt" pris – som är prisindexerat.
- Jag har avtalat om backup – om det uppstår problem med ordinarie leverans.

HANDLA SMART

- Jag vet om jag ska göra en funktions- eller styrd upphandling.
- Jag har gjort en upphandling/ett inköp med mitt systemval som grund – och med hänvisning till TSA 2015.
- Det finns möjlighet till service för min station, med en inställetid som jag är beredd att betala för.

BÖRJA BYGGA

- Bygget av min tankstation följer alla säkerhetsföreskrifter.
- Jag har köpt en spade till det första spadtaget.
- Jag har engagerat en känd och omtyckt person som ska inviga min tankstation.

UTVÄRDERA

- Jag vet hur mina kunder uppfattar mina tjänster.
- Jag har uppdaterat min affärsplan.
- Jag har gjort en ekonomisk uppföljning.