

1. Affärsidé

Förslag på affärsidé, inriktning

2. Beskriv produkten/tjänsten

Vilka funktioner och behov fyller produkten. Finns liknande erbjudanden? I så fall vilken är skillnaden. Vad är det unika i detta erbjudande som inte redan finns?

3. Målgruppen

Vem är den primära målgruppen. Beskriv varför? Vilka behov har målgruppen som produkten/tjänsten tillgodoser?

4. Testkund

Beskriv på vilket sätt testkunden representerar målgruppen. Behövs fler testkunder?

4.1. Stickprov, test med möjliga kunder - utfall

4.2. Kartlägg upplevelsen vid marknadstest

5. Teknikmognad

Beskriv på vilket sätt denna produkt kommer att tas emot av den tänkta målgruppen. Behövs det mycket införsäljning kring varför man ska använda denna teknik eller är marknaden direkt mottaglig för teknikvalet?

6. Beskriv konkurrerande produkter/ tjänster /substitut

(även alternativ konsumtion dvs gammal teknik mm)

7. Vilka volymer kan estimeras?

7.1. Total marknad, del av marknad för denna produkt.

7.2. Affärsmodell

(volym, repetitiva köp, marginaler, olika erbjudanden)

7.3. Logistik -distribution

(till vem, drivkrafter i försäljningsmodellen- hur når jag ut?)

7.4. Införsäljningscykel

(från första kontakt till avslut, tid)

7.5. Timing

Beskriv marknadens mognad

8. Exit WI.SE

Plan för exit ur WI.SE (kapital, starta eget, uppköp av företag mm).
Avknoppning? (Beskriv team, finansiering samt kundbas).

9. Bedömning:

Intäktpotential kort sikt (2år)

0-1 MSEK/ÅR

1-10 MSEK/ÅR

> 10 MSEK/ÅR

Intäktpotential lång sikt (5år)

< 10 MSEK/ÅR

10-100 MSEK/ÅR

> 100 MSEK/ÅR

Totalt investeringsbehov till positivt kassaflöde

< 1 MSEK

1-10 MSEK

> 10 MSEK

Teknikrisk

Låg

Medel

Hög

Marknadsrisk

Låg

Medel

Hög

Team - kompletterande erfarenheter/kompetenser

Ja

Nej

Nej, men kan kompletteras

Team-kompletterande personligheter

Ja

Nej

Nej, men kan kompletteras

Stabilitet i teamet, personliga incitament

Ja

Nej

Möjligt att tidigt bedömma affären

Ja

Nej

Utvecklingsbehov för PoC

< 10 PM

10-30 PM

>30 PM