

1. Vad funderar du på att göra?

Vilken är din grundidé?

Vilket problem vill du lösa?

Vilket behov tillfredsställer din idé?

Vad är nyttan med din produkt eller tjänst för användaren?

2. Vem skall du sälja till?

Vem är din kund?

Hur många/stora tror du att dina kunder är?

Hur skall du nå ut till dina kunder?

Kommer dina kunder vilja betala något för din produkt?

Vad är nyttan med det du skall göra för dina kunder?

3. Varför ska kunderna köpa av dig?

På vilket sätt är din lösning bättre än existerande alternativ?

Vilken eller vilka är din produkts/tjänsts konkurrensfördelar?

Vilka är dina konkurrenter?

Vad kan du lära av dina konkurrenter?

Vilka är dina (och dina medarbetares) styrkor?

4. Vilka resurser är kritiska för din idé?

Vem är du beroende av för att förverkliga din idé?

Vilka är de kritiska, unika resurserna som du behöver för att förverkliga din idé?

Finns dina kritiska resurser tillgängliga för dig?

5. Vilken kapitalbild har du för att genomföra din idé?

Hur kan din idé generera intäkter till dig?

Vad tror du att dina tilltänkta kunder är beredda att betala för din idé?

Vilket behov av kapital har du i din uppstart?

Vilka kommer dina huvudsakliga kostnader att vara?

6. Vilken genomförandeplan har du för din idé?

Hur långt har utvecklingen för att förverkliga din idé kommit?

Hur ser din tidsplan ut för att komma igång och för att driva företaget det första

året?

Vilka aktiviteter är kritiska i uppstartsfasen?

Noteringar