

# Checklista frågor\_Atrinova

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?
7. Övriga noteringar  
....