

Innovation Stockholm **Frågor för pitch**

1. PROBLEM & BEHOV

Vad är det för problem ni löser för kunderna?

För oss är det viktigt att det finns tillräcklig höjd i problemet/ ett tillräckligt viktigt problem för att lösningen skall ge tillräcklig innovationshöjd.

2. LÖSNING & USP/POINT OF DIFFERENCE

Vad erbjuder ni för lösning och varför är den bättre?

En tydlig beskrivning av lösningen och att hur den är särskiljande, vad den tillför på marknaden. Beskriv också vilka fördelar er lösning ger kunden.

3. HÅLLBARHET

Hur är er idé mer hållbar? Det är viktigt för oss att vi främjar att arbeta mot en mer hållbar värld. Hur bidrar er lösning till detta?

4. TEAM & NÄTVERK

Vilka är ni i teamet på bolaget och era roller? Vilka har ni ert nätverk runtomkring bolaget som bidrar med värdefull och relevant kompetens som ni ev saknar inom teamet?

5. KONKURRENTER OCH POSITIONERING

Vilka är era konkurrenter, beskriv hur er lösning särskiljer er? Om ni befinner er i en konkurrensutsatt marknad, vad är då er position som gör att ni har en tydlig nisch och vad är det som gör att ni kan konkurrera mot redan etablerade aktörer?

6. MÅLGRUPP

Beskriv er målgrupp, vilka ser ni som viktigast att attrahera för att bygga er affärsmodell. Här handlar det om att beskriva er målgrupp på ett sätt som gör att det tydliggörs hur ni ska nå och attrahera första nyckelmålgrupper t ex early adopters för er lösning. Varför kommer de att välja er lösning?

7. VALIDERING & VAR BEFINNER NI I ER UTVECKLINGSPLAN?

Hur har ni validerat er lösning? Vilken respons har ni fått och från vem? Hur har processen sett ut och vilka är era nästa steg/milstolpar för att nå marknaden?

8. AFFÄRSMODELL

Hur ska ni tjäna pengar? Beskriv er tänkta affärsmodell samt sätt siffror på den. Sätt också siffror på hur stor marknaden är där er lösning befinner sig och vilken andel ser att ni kan ta?

9. HUR SKYDDAR NI ER IDÉ?

Har ni registrerat varumärke, domän, sociala medier? Hur viktig är nyhetsgraden för affärsmodellen? Vilka immateriella tillgångar finns, vad går att skydda? Avtal på plats redan? Andra som behövs? Finns det hinder som ni ser kan uppkomma?

10. VAD HAR NI FÖR KAPTITALBEHOV?

Hur mycket har ni investerat i idén själva, hur mycket ser ni att ni kan investera sett ert behov av kommande investeringar. Hur ser behovet av investeringar ut kopplat till er utvecklingsplan?