



VARFÖR?



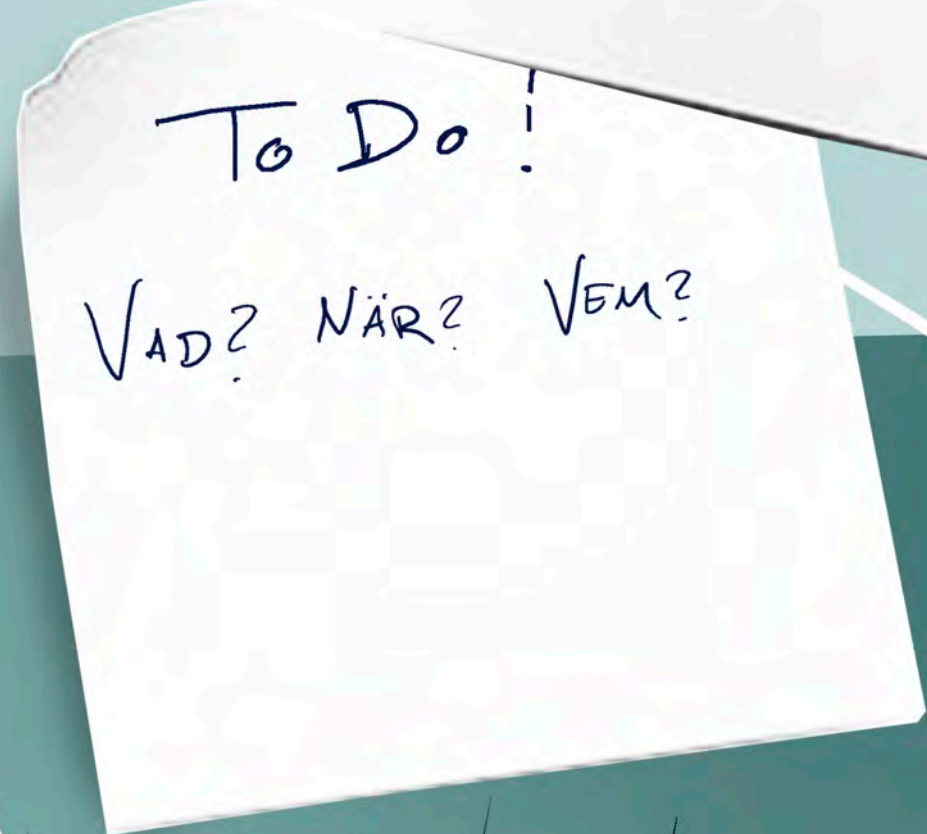
VAD?



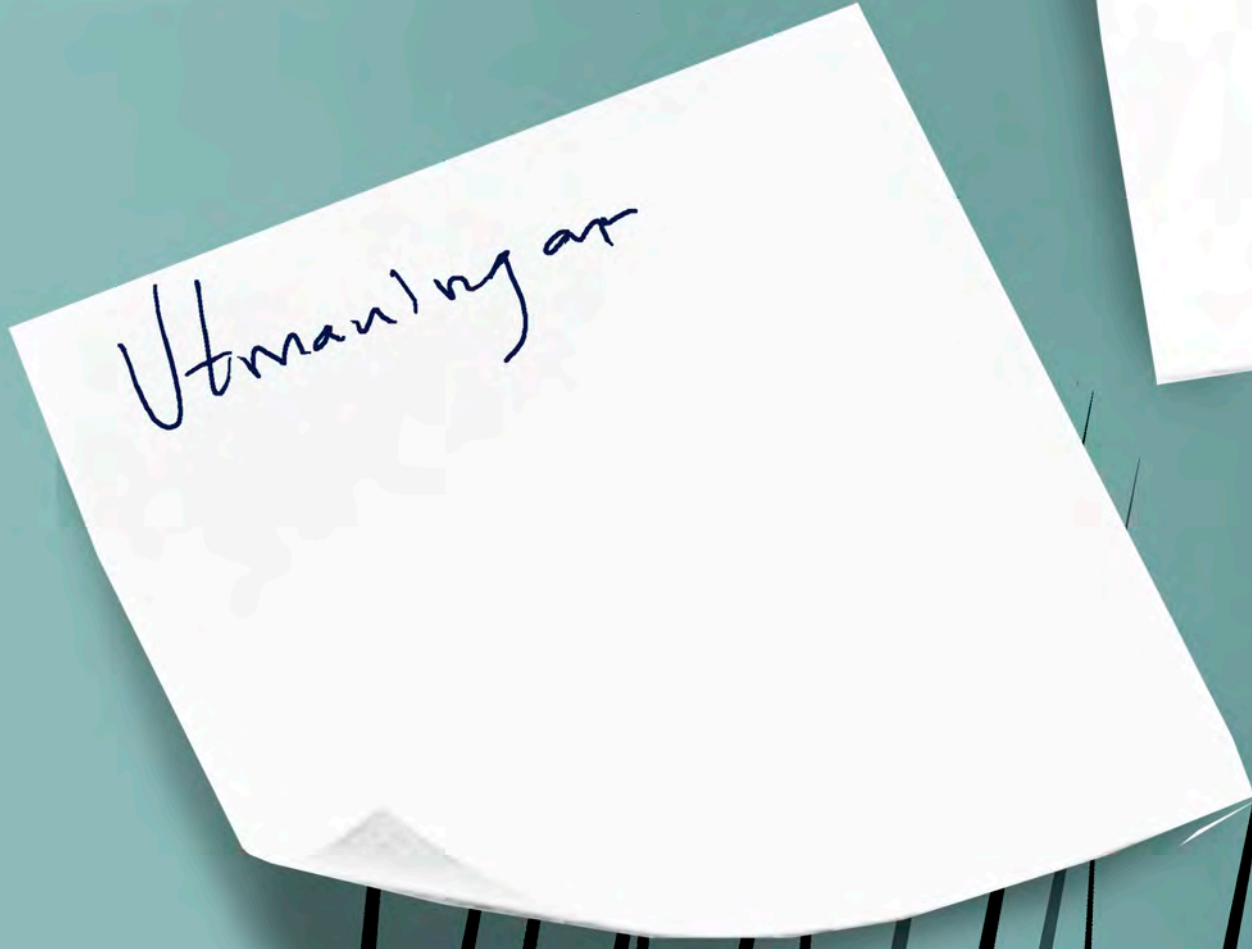
VEM?



HUR?



- Checkfrågor**
- Vad är kärnan i min affärsidé?
 - Vad löser jag för problem?
 - Vad driver mig?
 - Hur ska jag sälja min affärsidé?



Trender

Konsekvenser för mig

- .
- .
- .

Kontakter

HAR:

VILL HA:

Mina Konkurrenter

... samarbetspartners?

Utmanna din idé genom
nya kombinationer

VAD?

Konkreta Utvecklingsidéer

Testa Idén:

Person

Beredd
att betala:

DEM?

Mitt företag
i världsklass

HUR?

DLX

Aha!

VARFÖR?

Checkfrågor

- Hur skapar jag det lilla extra i mitt erbjudande?
- Hur säljer jag min idé i förhållande till andra?
- Om allt vore möjligt hur ser mitt företag och bransch ut om 10 år?
- Vilka personer vill jag ha med mig på min resa?

\$

To Do!

VAD? NÄR? VEM?

Mitt
Företag

Kund:

Drömkund

Önskelista

Väntelista

Vision

Elevator Pitch

(Max 20 ord)

Grafisk profil

Affärsidé

VEM?

Mål

Företagsnamn:

VAD?

Kärnvärden

HUR?

VARFÖR?

Aha!

Sälj/Marknedsföring

Checkfrågor

- Hur organiserar jag mitt företag?
- Hur när jag min drömkund?
- Vad är mitt varumärke?
- Vad kan jag sälja redan nu?

Pris \$

Budget

+ -

To Do!

Pitch

VARFÖR ÄR JAG HÄR?



MIN IDÉ + STYRKOR:

FÖRHÅLLANDE TILL KONKURRENTER:

Actionplan

Jan	Feb	Mar	Apr
May	Jun	Jul	Aug
Sep	Okt	Nov	Dec
	Min Actionlist		

CRED
KONKURRANZANALYSE

A Alexanderinstitut

Interreg IVA
REGIONAL DEVELOPMENT PROGRAMME

K2SK Inkubator
accelerating business growth

EUROPEISKA
FONDEN
European
Regional
Development
Fund