

## Tio checkpoints för CONNECT Mentorn

Nedan presenteras tio områden som mentorn inte bör missa att diskutera med sin "adept" gällande dennes projekt. Då många bolag förr eller senare kommer att ställas inför dessa frågor så är det av största vikt att du som mentor har diskuterat dessa med adepten under mentorprocessen så att de är beredda att diskutera frågorna i andra sammanhang.

Din viktigaste uppgift är att lyfta upp dessa punkter till diskussion och hjälpa din adept till förståelse om deras betydelse och hur de relaterar till dennes projekt. Vidare är det önskvärt att du bistår honom/henne med tips på hur han/hon kan insamla kompletterande information i området. Uppstår osäkerheter kring var information finns tillgänglig eller vilken typ av information som bör finnas med så kan detta vara en lämplig fråga att diskutera med panelen på en Språngbräda.

För att komma vidare till exempelvis affärsänglarna krävs inte kompletta svar på alla frågor men ju mer förberedd entreprenören är desto större är chanserna till en fortsatt dialog med partners såväl som investerare.

Denna lista kan du även med fördel använda för att hjälpa entreprenören i sitt arbete med sin affärsplan eller presentation av denna. Det är på intet sätt en komplett lista men en bra guide till vad som bör finnas med. Helst bör de flesta områden beröras men till vilken grad detta görs beror givetvis även på respektive projekts karaktär – därför avgör du utifrån din egen erfarenhet vilka frågor som bör bearbetas i mer detalj än andra.

Mer detaljerad information om hur man skriver en affärsplan och presenterar sitt projekt finns i informationsmaterial i vår Faktabank på hemsidan:

[www.connectskane.se](http://www.connectskane.se)

Checkpoints för mentorer:

### 1. Produkten/tjänsten

Beskriv din produkt så tydligt och klart som möjligt.

Vad är innovationen i din affärsidé ?

Vilka problem löser den?

Vilka behov fyller den?

### 2. Marknad

Vilka marknader finns för produkten?

Vilken marknad skall du prioritera först?

Vem är den typiska kunden?

Hur stort är värdet på marknaden för din produkt?

Hur mycket växer den? Är det en mogen marknad?

Hur skall du nå denna marknad (marknadsföring / försäljning)?

### 3. Konkurrenter och andra alternativ

På vilket sätt är din produkt bättre än andra jämförbara alternativ?

Vilka konkurrenter finns på marknaden?

Vad vet du om konkurrenterna (resultat, storlek, inriktning etc)?

#### 4. Affärsmodellen

Hur kan man tjäna pengar på din produkt?  
Hur skall den här produkten/tjänsten säljas?  
Hur skall du ta betalt för produkten (över disk, franchise, leasing, uthyrning etc)?

#### 5. IP-frågor

På vilket sätt är din produkt / affärsidé unik?  
Vad hindrar en konkurrent att kopiera de fördelar som din produkt erbjuder?  
Går den att patentera?  
Går det att skydda designen?  
Varumärkesskydd?  
Till vilken kostnad ?

#### 6. Resurser

Vilka resurser (pengar, personal, maskiner etc) behövs för att genomföra din projektplan?  
Hur tänker du finansiera resursbehovet?

#### 7. Ekonomi

Vilka är kostnaderna associerade med att tillverka och sälja din produkt?  
Vilket pris kan du ta ut för produkten och vilka intäkter innebär detta för ditt bolag?  
Har du en budget för ditt projekt?  
Vilken vinst kommer ditt bolag att kunna generera under de närmaste 10 åren.

#### 8. Juridiska och etiska aspekter

Finns det några lagliga eller etiska betänkligheter gällande din produkt, produktionen av den eller lanseringen av denna på marknaden ?

#### 9. SWOT Analys

Vilka är styrkorna, svagheter, möjligheter och hoten (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) i ditt projekt?

#### 10. Projektplan

Hur planerar du att ta din produkt till marknaden? Här kan ett Gantt schema vara behjälpligt för att tydliggöra vilka aktiviteter man tänker genomföra och när...  
Är din plan genomförbar?  
Hur mycket arbete kvarstår?

En kopia av denna checklista finns även i Faktbanken på vår hemsida.