|  |  |
| --- | --- |
| Yritysidea otsikko |  |
| Yhteyshenkilö |  |
| Tiimi (Osaaminen-Tavoitteet-Aikataulu)  1. Millaista liikeideanne kannalta relevanttia osaamista/kokemusta tiimistänne löytyy? 2. Millaista taloudellista menestystä tavoittelette tällä liiketoiminnalla? 3. Millainen aikataulu teillä on? | | |
| 1.  2.  3. | | |
| Asiakastarve (Tarve-Kilpailu-Koko)  1. Kuka on asiakkaanne ja mikä on hänen ongelmansa/tarpeensa? 2. Mitä kilpailevia vaihtoehtoja asiakkaalla on ongelman ratkaisuun? 3. Mikä on toimialueenne ja kuinka paljon siellä on potentiaalisia asiakkaita? | | |
| 1.  2.  3. | | |
| Ratkaisu (Tuote-Hyöty-Tuotanto)  1. Millaista tuotetta/palvelua tarjoatte ja mihin hintaan? 2. Mitkä ovat tuotteenne/palvelunne hyödyt suhteessa tärkeimpiin kilpailijoihinne? 3. Miten järjestätte tuotteenne/palvelunne tuotannon? | | |
| 1.  2.  3. | | |
| Markkinointi (Huomio-Ostaminen-Jakelu)  1. Miten saatte asiakkaanne tietoiseksi tarjonnastanne? 2. Miten ostaminen tapahtuu? 3. Miten toimitatte tuotteen/palvelun asiakkaallenne? | | |
| 1.  2.  3. | | |
| Talous (Muuttuvat-Kiinteät-Rahoitustarve)  1. Mitkä ovat liiketoimintanne muuttuvat kulut? 2. Mitkä ovat liiketoimintanne kiinteät kulut? 3. Kuinka paljon tarvitsette (ulkopuolista)rahoitusta? | | |
| 1.  2.  3. | | |
| Epävarmuudet (Riskit-Suunnitelma)  1. Mitä epävarmuuksia ja riskejä liikeideaanne liittyy? 2. Miten varaudutte tai vältätte nämä riskit? | | |
| 1.  2. | | |