

ALGEMENE GEGEVENS VAN HET BEDRIJF

Naam Innovatieproject			
Organisatie / Onderneming			
Ondernemer/ Contactpersoon			
Functie in de onderneming			
Naam innovatie			
Adres			
Gemeente			
E-mail / Website			
Telefoonnummer	Vast		Mobiel
Rechtsvorm			
Inschrijfnummer KvK			
Oprichtingsjaar			
Primaire sector			
Secundaire sector (crossover)			
Levensfase	Pre Start / Start / Groei / Doorgroei		
Gevraagde financiering	€ xxx.xxx		
Doel van de financiering	(waar wilt u deze voor gebruiken).		

LET OP MAXIMAAL 7 PAGINA'S, EXCLUSIEF BEELDMATERIAAL/TABELLEN ETC

ORGANISATIE

1. Bedrijfsomschrijving (korte historie, ontstaansreden onderneming (dus niet het product!))
2. Core- business, activiteiten
3. Toelichting rechtsvorm
4. Aandeelhoudersstructuur

ONDERNEMER EN TEAM

1. Achtergrond ondernemer (samenvatting CV, korte introductie van ondernemer en team en hun ervaring?) → evt. CV als bijlage in dossier
2. Wat maakt u als ondernemer geschikt om deze innovatie tot een succes te maken?
3. Wat zijn uw sterke en zwakke punten als de ondernemer?
4. Personeelsomvang bedrijf nu en beoogd na innovatie
5. Beschrijf de samenstelling en ervaring van de direct betrokken mensen (managementteam e.a.)
6. Voorziet de onderneming op termijn uitbreiding van het team en zo ja welke capaciteiten denken ze nodig te hebben (zie ook zwakke punten ondernemer).

BESCHRIJVING INNOVATIEF PRODUCT / DIENST / TECHNOLOGIE

1. Geef een uitgebreide beschrijving van het innovatieve product / dienst / technologie (vergelijk eventueel met bestaande producten)
2. Welk en wiens probleem lost de innovatie op?
3. IP: Benoem (aangevraagde) octrooi(en), reikwijdte (nationaal, Europees, wereldwijd (PCT), eigenaar en status

4. Wie zijn de belangrijkste toeleveranciers / samenwerkingspartners?
5. Welke stappen dienen er nog gezet worden om de innovatie te vermarkten (time to market)?
6. Zijn er nog technische knelpunten zo ja welke zijn dit?

MARKT

1. Schets van de doelgroep (aan wie gaat de u het nieuwe product / dienst / technologie verkopen?)
2. Hoe gaat u het nieuwe product / dienst / technologie verkopen?
3. Marktpotentieel (de totale omvang van de potentiële klanten)
4. Segmenten en structuur, complexiteit / eenvoud van de markt, transparantie e.d.
5. Heeft u al contracten / intentieovereenkomsten gesloten met afnemers voor de innovatie?
6. Wie zijn de belangrijkste concurrenten? Wat maakt de onderneming uniek ten opzicht van concurrentie? Welke behoefte vult de onderneming in die de concurrentie niet kan invullen?
7. Is het product makkelijk aanpasbaar / opschaalbaar voor internationale markt? Toelichting en bewijs

MARKETING

1. Uit welke onderdelen bestaat de marketingstrategie?
2. Wat is de prijsstrategie? (op basis van de prijs in de markt / de prijs van de concurrentie)
3. Distributiebeleid (hoe worden de producten verkocht? via: o.a. distributeurs, internet?)

FINANCIËN (BEKNOPT!!)

1. Commercieel (historische/ huidige omzet, gebruik tabellen)
2. Planningsoverzicht en milestones, bijvoorbeeld een gant-tabel
3. Financieel reeds geïnvesteerd kapitaal (cash) door de ondernemer en/of andere financiers
4. Wat is uw kapitaalbehoefte? (voortvloeiend uit liquiditeitsprognose in bijlage)
5. Gaan er andere partijen meefinancieren?
6. Heeft u reeds subsidies ontvangen? Welk bedrag en herkomst?

BELANG VOOR DE REGIO

1. Belang voor de regio in arbeidsplaatsen, structuur en economische meerwaarde, wat gaat uw plan opleveren
2. Inzet regionale (business)partners (welke partners worden ingezet bij de ondersteuning van uw onderneming?)

BIJLAGEN

1. Businessplan, presentaties etc.
2. Financiële bijlagen (V&W, Balans, Liquiditeitsprognose en toelichtingen).