

Sparraavat kysymykset

Markkinatarve

- Minkä tarpeen olette tunnistaneet asiakkaillanne/ markkinoilla?
- Mikä ongelma pitää ratkaista? Miten merkittävä se on?
- Ketkä ovat potentiaalisia asiakkaitanne?
- Miten suuri on potentiaali?
- Millä keinoilla markkinatarve on tunnistettu ja todennettu?

Kuinka ratkaisusi vastaa markkinatarpeeseen?

- Mikä on teidän ratkaisunne tai uusi ideanne?
- Miten idea/ratkaisu toimii?
- Sen hyöty asiakkaalle? Miten se täyttää asiakastarpeen?
- Miksi he ostaisivat/käyttäisivät tätä tuotetta/palvelua?
- Mikä tekee siitä ainutlaatuisen?
- Liiketoimintasuunnitelma? Mistä raha tulee?
- Tärkeimmät kumppanit? Miten saavutetaan win-win?

Hyöty suhteessa kustannuksiin

- Paljonko asiakkaanne ovat valmiita maksamaan?
- Minkä arvoinen on saatava hyöty suhteessa kustannuksiin?
- Onko kehittäminen [projektoitu](#)?
- Mistä omarahoitusosuus kehittämiseen?
- Miten tärkeä/kriittinen ratkaisunne on asiakkaalle?
- Kuka tekee ostopäätöksen?
- Miten tuotteen/palvelun myynti ja jakelu on suunniteltu toteutettavan?

Kilpailutilanne

- Miksi ratkaisunne on parempi kuin muut?
- Ketkä ja mitkä ovat kilpailijoitanne?
- Miksi asiakas ostaisi teiltä? Miksi ei muilta toimittajilta tai kumppaneilta?

-> tee suunnitelmastasi hyvä "hissipuhe"

