



+45 2076 6189

Navitas: Inge Lehmanns Gade 10, 8000 Aarhus
ORBIT Lab: Finlandsgade 28, 8200 Aarhus N

suf@mpe.au.dk

Ansøgning om optagelse i Startup Factory

Ansøgningen om en plads i **Startup Factory** danner grundlag for en vurdering af, hvorvidt du/I får tilbudt en plads i iværksætterfællesskabet. Her får du/I tilbudt en flex kontorplads, workshops, sparring på ideen og vejledning i iværksætteri og forretningsudvikling.

I bedømmelsen af ansøgningen vurderer vi ikke, hvorvidt ideen er god eller ej – men ser på din/jeres:

- vision for ideen
- forståelse af ideens potentiale
- handling i forhold til at realisere ideen
- personlige styrker og udviklingsområder ift. ideen, og
- forventninger og bidrag til **Startup Factory** miljøet

Hvis ansøgningen er fyldestgørende, får du/I senest 14 dage efter ansøgningen en invitation til en screeningsamtale, hvor vi sammen vurderer om **Startup Factory** er noget for dig/jer.

Vi anbefaler at læse hele skemaet igennem, inden det udfyldes.

Det udfyldte skema skal sendes til **Startup Factory** på suf@mpe.au.dk

1. KONTAKTINFORMATIONER

Alle ansøgere bedes udfylde nedenstående

Navn:
Adresse:
Postnummer og by:
E-mail:
Mobil:
Studieretning (titel på studie, fakultet og institution):
Semester:
Studienummer og AUID:
Projekt-/virksomhedsnavn:
Evt. Web:
Søger du plads i kontoret på Navitas eller i ORBIT Lab?:
Hvor har du/I hørt om Startup Factory?:

2. IDEEN & VISION

Hvad er – kort fortalt – ideen? (Beskriv ideen således, at beskrivelsen gerne må offentliggøres i et internt nyhedsbrev.)

Hvordan er ideen opstået?

Hvorfor er denne idé vigtig for dig/jer?

Hvad vil du/I gerne opnå med ideen, hvis alt er muligt? – Og hvorfor? (Forestil dig/jer, at du/I har både tid, penge og ressourcer nok.)

3. IDEENS (VÆKST)POTENTIALE

Hvad er (i forhold til ideen) kundens problem?

Hvordan afhjælper ideen kundens problem? Hvad er løsningen?

Hvad er herefter kundens resultat? (Hvor meget tid eller penge sparer du/I kunden for? Hvilken værdi oplever kunden?)

Hvem leverer (i forvejen) produkter/løsninger, der løser kundens problem?

Hvad er dine/jeres ønsker for indtægt det første og andet år? (Ikke bindende eller forpligtende.)

Hvornår forestiller du dig/jer at have den første betalende kunde?

4. ERFARING MED IDEEN & DE NÆSTE SKRIDT

Hvad har du/I allerede gjort i forhold til ideen?

Hvad har du/I lært ved at handle på ideen?

Hvordan kan du/I bruge det lærte fremadrettet?

Hvad regner du/I med, er de næste skridt i forhold til at arbejde med ideen? (Vær konkret)

1.
2.
3.

Hvad har du/I brug for at undersøge/lære for at kunne tage de næste skridt?

--

Hvad er - tror du/I - de 3 største udfordringer, du/I vil møde i det videre arbejde med ideen?

1.
2.
3.

Hvilke forslag har du/I pt. til, hvordan udfordringerne kan gribes an?

--

Hvilke tre spørgsmål presser sig mest på at få svar på?

1.
2.
3.

Hvis der er nogle lovmæssige (eller andre) aspekter, som du/I skal være opmærksom på, hvad kunne det så være?

--

5. PERSONLIGE STYRKER OG UDVIKLINGSOMRÅDER

Hvilke styrker er kendetegnende for dig/jer (set i forhold til at arbejde med ideen) – og hvilke styrker har du/I brug for, at andre supplerer med?

Alle ansøgere bedes udfylde nedenstående

Jeg er god til at:

Jeg har brug for at arbejde sammen med andre, som kan:

6. DINE FORVENTNINGER OG BIDRAG

Hvad forventer du/I at få ud af at blive en del af iværksættermiljøet?

Hvad kan du/I bidrage med i iværksætter-miljøet? (Hvad kan du/I hjælpe andre med?)

Ser du/I dig/jer selv som iværksætter om 3 år? – og hvordan?

Kender du/I nogen i netværket, der kunne være relevant at hive ind i projektet – og i så fald, på hvilken måde?

7. Andet

Er der andet, du/I mener er vigtigt at sige i forhold til ansøgningen?