

Iværksætter Modellen

Iværksættermodellens syv faser er gældende ved udvikling af enhver ny virksomhed eller forretningsenhed.



Idé

Du identificerer et behov eller en problemstilling og får en idé til at indfri behovet eller løse problemet.



Teamet

Du sætter dit hold og danner det netværk, som sikrer dig et stærkt team, der kan realisere idéen.



Proof of Concept

Du beviser, at din idé kan realiseres i virkeligheden. Dit produkt, din service eller dit koncept indfrier behovet eller løser problemet.



Proof of Sale

Du beviser, at der er et marked for dit produkt, din service eller dit koncept ved at skabe salg.



Proof of Business

Du begynder at drifte din iværksættervirksomhed og skaber salg, der sikrer, at du kan udbetale løn til dig selv og dit hold.



Skalering

Du kender nu dine kunder og er klar til at få flere kunder samt at indfri din forretningsidé fulde potentiale.