

Mal for idéskisse – Oppdragsgiver/StartOff

Denne malen for idéskisse har fem spørsmål som skal fylles ut. Du kan sende din utfylte versjon til oss enten som en Word-fil eller PDF.

Les veiledningsteksten (som står i kursiv) nøye før du fyller inn og vær vennlig å holde deg til maks antall ord tillatt for skissen. Veiledningsteksten sletter du før du sender inn idéskissen.

Vennligst navngi filen "Idéskisse_Leverandørnavn_for_Oppdragsgiver". Dersom du søker med flere løsninger for problemstillingen, vennligst skriv det inn og bruk forskjellige filnavn for idéskissene.

1. Om selskapet

Navn på selskap:	<i>Oppgi navnet på selskapet du sender idéskissen på vegne av – dette navnet kommer til å bli brukt gjennom hele søknadsprosessen.</i>
Kontaktperson:	<i>Selskapets kontaktperson</i>
E-post:	<i>Kontaktpersonens e-post</i>
Mobilnummer:	<i>Kontaktpersonens telefonnummer</i>
Stilling:	<i>Kontaktpersonens rolle i selskapet</i>
Motivasjon:	<i>Beskriv kort motivasjonen for å starte selskapet (maks 50 ord)</i>

2. Din idé, og hvordan den svarer på Oppdragsgivers behov

Forklar din idé og hvordan den svarer på Oppdragsgivers behov så intuitivt og konsist som du kan. Bruk maksimum 1 000 ord på dette svaret. StartOff kan avvise idéskisser som ikke overholder denne grensen.

Gi en overordnet beskrivelse av løsningsforslaget, som tydelig forklarer hva løsningen er og hvordan den vil løse Oppdragsgivers behov, og eventuelle nye eller innovative egenskaper den vil ha. Det vi ser etter her er et løsningsforslag som svarer på problemstillingen så godt som mulig, som er tydelig formulert og så gjennomtenkt som mulig, som har en klart foreskrevet vei frem til en MVP (minimumsprodukt), og der hovedutfordringene på denne veien er identifisert.*

**Med MVP mener vi en løsning som kan testes på de endelige brukerne for å få feedback.*

Fortell oss hvilket nivå/hvilken fase den foreslåtte løsningen er på. Det kan være en idé, delvis utviklet, basert på eksisterende teknologi – eller faktisk et fullt utviklet produkt som er ferdig testet og som kan utvikles og tilpasses videre for å svare på Oppdragsgivers behov. Dersom løsningsforslaget er basert på et eksisterende produkt, beskriv hvor det er i markedet, og hvordan det presterer (her vil vi forvente å se tydelige referanser og klare bevis for at det stemmer). Tydeliggjør mellom hva som må utvikles og hva som allerede finnes/er utviklet.

Fortell oss om teknologien som inngår i løsningen, og hva du anser som de største utfordringene i å komme frem til din MVP-løsning. Hvis løsningen din baserer seg på komplisert muliggjørende teknologi, ikke ta med alle detaljene – bare si på hvilken måte din foreslåtte løsning bruker den. Fortell oss om din løsning er basert på eksisterende teknologi, og hvis ja, hvem eier den, og til hvilken grad den er bevist å fungere. Dersom det foreligger, fortell oss om eventuelle immaterielle rettigheter og eierforholdet som gjelder for denne teknologien; eier du den, er det åpen kildekode eller proprietær teknologi?

3. Hvor innovativt er løsningsforslaget?

Svaret kan maks være på 250 ord – besvarelser som overstiger dette kan bli avvist.

Vi søker å finne innovative løsninger. Som referanse for hva vi mener med “innovative” bruker vi denne definisjonen: Utvikling og innføring av en ny eller betydelig forbedret vare, tjeneste eller prosess for å løse Problemstillingen. Den betydelige forbedringen kan være i form av, men ikke begrenset til, økt effektivitet, reduserte kostnader, og bedre brukervennlighet.

Beskriv grad av innovasjon ved løsningen. Innovasjonsgraden må beskrives på en måte som får frem forskjellen mellom dagens situasjon og den foreslåtte løsningen, og fremhever hva som er den innovative delen av løsningen.

4. Hva mener du er det kommersielle potensialet for din foreslåtte løsning?

Her søker vi å finne ut hva du tenker om det kommersielle potensialet for din foreslåtte løsning. StartOff ser etter løsninger som har ambisjoner om å skalere.

Svaret kan maks være på 250 ord – besvarelser som overstiger dette kan bli avvist.

Vi prøver å forstå og avdekke omfanget av løsningsforslagets markedspotensial. Beskriv hvordan du selv har vurdert løsningsforslagets markedspotensial. Kan den foreslåtte løsningen anvendes av et større marked? Gjerne beskriv hvordan din idé kan tas i bruk av andre offentlige virksomheter.

Ikke 'overselg' poengene dine her – og tilsvarende, ikke vær bekymret hvis du ikke har den fulle kommersielle oversikten for din idé heller. StartOff vil vurdere dette i sin evaluering. Og hvis du med idéskissen din, kommer videre til fasen 'Utvikle løsning', vil du få tilbud om veiledning og støtte til dette etter endt utviklingsløp.

5. Kortfattet CV for personene i ditt team, som får frem rolle de skal ha i prosjektet, erfaring og kompetanse

Svaret kan maks være på 500 ord - besvarelser som overstiger dette kan bli avvist.

Hvor mange personer du vil ta med i beskrivelsen innenfor disse 500 ordene, er opp til deg.

Hvis du har et team eller selskap vil vi vite litt om hver av nøkkelpersonene i teamet og rolle de skal ha i å utvikle en MVP i prosjektet. Med kompetanse mener vi en kombinasjon av kunnskap, forståelse, ferdigheter, egenskaper, holdninger og verdier.

Hvis du søker som enkeltperson, eller du mangler noen personer i teamet ditt, så går det bra. Det vi ser etter i denne fasen er din kompetanse - og dermed din evne til å få prosjektet i gang. Du kan også beskrive hvilken kompetanse du har innen det å etablere team, og hvilken tilnærming du vil ta til det å sette sammen et team som trengs for å utvikle en MVP i prosjektet.