

# Hypotesekort



Print kortene (4-6 på hver A4-ark).

Præciser og sæt gerne tal på de antagelser, som din forretningsmodel bygger på ved at fulende sætningerne på kortene.

Udvælg derefter de hypoteser, som det er mest kritisk at få afprøvet først.

Tak til vore  
sponsorer:

LEAN ENERGY  
CLUSTER



syddansk  
vækstforum



DEN EUROPÆISKE UNION



Den Europæiske Socialfond

Vi investerer i din fremtid

# Problem

Vi tror, at vore kunder har behov for at...

# Betydning

Vi tror at kunden vurderer problemet/behovets  
vigtighed til at være...

# Antal kunder

Antallet af mulige kunder i vores primære målgruppe vil være...

# Kundetyper

Vi tror at følgende personer vil være involveret i beslutningsprocessen hos vores primære kunder...

# Første kunder

Vi forventer at vore første kunder vil blive...

# Andre segmenter

Vi tror også, at vores løsning kan være relevant for...

# Løsningen

Vi tror, at kundens behov kan dækkes ved at tilbyde...



# Egenskaber

Vi tror især, at kunden vil blive begejstret for følgende egenskaber og funktioner...

# Kundeværdi – primært

Kundens udbytte af vores løsning vil især være at...

# Kundeværdi – sekundært

Udbyttet for kunden vil desuden være at...

# Positionering

Sammenlignet med alternativer vil kunderne opfatte vores løsning som...

# Prisniveau

Vi tror at kunden vil være villig til at betale...

# Kanaler

Vi forventer at kunne sælge vores løsning gennem...

# Kanalsalg

Vi forventer at hver kanal/sælger kan sælge for...

# Kanalers dækning

Vi forventer, at disse kanaler kan nå ud til ...% af de mulige kunder.



# Kanalomkostninger

Vi forventer at de primære kanalers andel af fortjenesten vil være...

# Kompetencer

Vi mener at teamets kompetencer er fuldt dækkende indenfor...

# Mgl. kompetencer

Vi mener at vi mangler kompetencer indenfor...

# Timer

Vi forventer at kunne brug i alt ... timer om ugen på projektet.

# Anskaffelser

De vigtigste anskaffelser på kort sigt vil være...

# Rådgiver og hjælpere

Vi forventer at følgende personer udenfor teamet vil bruge en hel del tid på projektet...

# Immaterielle rettigheder

Vi forventer at kunne beskytte vores løsning mod konkurrenter ved hjælp af...

# Nøgleaktiviteter

Det som vi især skal være gode til i virksomheden er...



# Partneres aktiviteter

Det som vi med fordel kan få andre til at gøre for os er...

# Indtæger

Vi forventer at kunden vil betale for...

# Køb pr. kunde

Det årlige køb pr. kunde vil være...

# Udviklings- omkostninger

Vi forventer at de samlede udviklingsomkostninger vil være...

# Kostpris

Vi forventer at løsningen kan fremstilles/leveres for...

# Salgsomkostninger

Vi forventer, at salgs- og markedsføringsomkostninger pr. salg vil være...