

Inden vi tager stilling til din forretnings idé vil vi bede dig om at svare på nedenstående:

Value Proposition:

- Hvilket problem løser I og/eller hvilket behov dækker I?

Customer Segment:

- Hvem er kunderne og/eller brugerne?

Hvor stort er markedet:

- Hvor mange potentielle kunder og/eller brugere kunne være interesseret i dit produkt, løsning, service?

Markedsmodenhed:

- Hvor mange brugere og/eller kunder køber eller bruger dit produkt eller din løsning i dag?

Forretningsmodel:

- Hvilken forretningsmæssige sammenhæng har dit produkt eller din løsning til forsikrings- og/eller pensionsbranchen?

Konkurrenter

- Hvem er jeres konkurrenter?

Samarbejde:

- Hvad er det præcis I ønsker fra Topdanmark?
 - Penge
 - Adgang til kunder
 - Er i en ny distributionskanal?
- Hvordan forestiller I jer, at vi skal samarbejde?

Prismodel:

- Hvad koster jeres løsning Topdanmark?