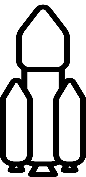


Innovatieve starterssteun

Aanmeldingstemplate



Deze template wordt ingevuld door de startende onderneming. Op basis van deze aanmelding zal VLAIO een selectie maken van starters die financiële steun mogen aanvragen via een pitch. Bekijk voor het invullen van de template ook [dit filmpje](https://youtu.be/cpFKAxBKyKI).

|  |  |
| --- | --- |
| Naam startende onderneming |  |
| Adres exploitatiezetel  (Straat, huisnummer, postcode, plaats) |  |
| provincie |  |
| Ondernemingsnummer  (Indien al opgericht) |  |
| Contactpersoon |  |
| E-mail van contactpersoon |  |
| Tel van contactpersoon |  |
| Partnerorganisatie bij indiening |  |

Beschrijving van de activiteiten van de starter

*(Max. 1 pagina)*

*elevator pitch:*

*beschrijf in maximaal twee zinnen wat je wil ontwikkelen. Voor welke markt? Om welke noden te vervullen? Wat is het verschil met concurrerende producten? (NB: deze samenvatting wil VLAIO eventueel nadien ook gebruiken voor publicaties).*

*Business model*

*Welk probleem lost jouw innovatie op? Bij welke doelgroep?*

*Heb je al een idee over het business model? Bespreek hier de componenten in je eigen woorden. Wil je inspiratie over hoe je dat kunt doen bekijk dan deze* [*uitleg over het opmaken van een businessmodel*](https://www.vlaio.be/nl/begeleiding-advies/groei-innovatie/je-bedrijf-onder-de-loep/het-business-model-canvas-van)*.*

Verantwoording criteria

Waarom denk je dat jouw startersproject voldoet aan de criteria? **Zet kruisjes** in de groene tabel en licht toe.

Zie [selectiecriteria](https://www.vlaio.be/nl/media/1917):

Pioniersrol

|  |  |
| --- | --- |
| **Is jouw onderneming een pionier in haar sector?**  *Binnen deze starterssubsidie steunen we 3 vormen van pioniers. Welke is/zijn van toepassing op jou?*   1. *De ontwikkeling van producten, diensten, (productie)processen die nieuw zijn voor jouw markt;* 2. *Het als eerste toepassen van een technologie of wetenschappelijk inzicht in jouw markt;* 3. *Het als eerste toepassen van een nieuw businessmodel binnen jouw markt.*   *Let op! Een origineel idee is hier niet de enige maatstaf. Het uitwerken van het idee moet voldoende uitdagend zijn.* |  |

*Zaken waarop je kunt ingaan:*

*Ga daarbij ook in op het verschil met de 3-5 belangrijkste alternatieven waar klanten over beschikken (graag een link naar de website van die alternatieve oplossingen): wat doet of koopt de klant nu om het door jou geïdentificeerde probleem op te lossen? Op welke criteria scoort jouw oplossing beter? Waarop eventueel slechter? Wat is je Unique Selling Proposition? Geef hier toelichting. (maximum 1 bladzijde)*

Onzekerheden

|  |  |
| --- | --- |
| **Zijn er voldoende onzekerheden die nog moeten uitgezocht worden?** |  |
| Is het resultaat van jouw project een Proof Of Business (PoB) en/of een Proof Of Concept (PoC)?  *Louter werken aan de PoC kan alleen als de PoB reeds aanwezig is bij de aanvang van het project.* |  |
| Bedragen de vermoedelijke kosten om tot die PoB en/of PoC te komen minstens € 70.000 (externe kosten en/of interne kosten)?  *We hanteren de regel dat interne personeelsinspanningen mogen verrekend worden aan € 70.000 per mensjaar.* |  |

*Zaken waarop je kunt ingaan:*

*We verwachten dat je op zoek gaat naar de meest (tijds)efficiënte manier om tot een product markt-fit te komen. Welke belangrijke onzekerheden zijn er nog? Hoe wil je die aanpakken? Kun je de beoogde werkpakketten (globaal) benoemen? Kun je al doelstellingen geven en beslissingsmomenten? Welke kennissprong(en) hoop je te maken? Heb je deliverables? Wat ga je zelf doen en waarvoor betrek je anderen? Wat zijn de belangrijkste kostenposten? Geef hier toelichting rond welke onzekerheden je met het project wilt aanpakken en – in grote lijnen – hoe je dit denkt te doen. (maximum 1 bladzijde):*

## Team en netwerk

|  |  |
| --- | --- |
| **Zijn er indicaties dat je een sterk team en netwerk binnen handbereik hebt?** |  |

*Zaken waarop je kunt ingaan:*

*Wat is het aantal founders (mensen die mee opstarten en aandelen hebben in het bedrijf)? Zijn er nog andere teamgenoten (werknemers)? Wat is het profiel van deze mensen? Is dit team complementair? Heeft iemand van de founders expertise in de markt die je wil benaderen? Of juist in een eventueel vereiste kerntechnologie? Heeft één of meer van de founders ondernemerservaring? Is er een adviesraad of zijn er externe adviseurs, partners of onderaannemers die betrokken zijn?*

*Geef hier toelichting (maximum een halve bladzijde):*

## Eigen risico

|  |  |
| --- | --- |
| **Nemen de vennoten een risico op zich (skin in the game)?** |  |

*Zaken waarop je kunt ingaan:*

## *Hoeveel (halve) dagen heeft het team per week ter beschikking om aan het project te werken (los van avonduren en weekends)? Ruimt één of meer van de founders bewust tijd in bij een bestaande werkgever of taak (bijvoorbeeld 80% regime) of geeft iemand een vaste betrekking op voor dit project? Hoeveel cash geld stoppen de founders in dit initiatief? Of is er een opportuniteitskost ( bijvoorbeeld loon dat je misloopt door keuze voor dit project)? Geef hier toelichting (maximum een halve bladzijde):*

## Potentieel

|  |  |
| --- | --- |
| **Wordt er voldoende tewerkstelling gegenereerd?**  *We stellen als voorwaarde dat er dankzij het project tegen het 5de jaar na het einde van het project, minstens 5 VTE (voltijds equivalenten) extra tewerkgesteld worden. Let op: we verwachten een gefundeerde onderbouwing van je voorspelling van de tewerkstelling.* |  |

*Zaken waarop je kunt ingaan:*

*Hoeveel tewerkstelling denk je te realiseren binnen 5 jaar na afloop van het project? Welke profielen denk je aan? Kun je dit onderbouwen aan de hand van een tabel met prognostiek van verkoopaantallen en omzet. Met een geloofwaardige inschatting van de markt en jouw aandeel. Of kun je (aanvullend) het groeitraject meegeven van vergelijkbare bedrijven, zogenaamde ‘proxies’, die in een andere markt actief zijn of in dezelfde markt met een vergelijkbaar aanbod. Geef hier toelichting (maximum een halve bladzijde).*