**THE KITCHEN**

**ANSØGNINGSSKEMA TIL NEXT (TEAM)**

**I bedømmelsen af ansøgningen ser vi på både jeres evne til og motivation for at arbejde entreprenørielt. Vi vurderer også jeres startups potentiale. Startups med høj nyhedsværdi og innovationstyngde prioriteres. Ud over kriterierne nedenfor vil diversitet på tværs af startups ift. faglighed, type startup og køn kunne spille ind. Dette for at opnå diversitet i ”NEXT”.**

**Følgende kriterier lægges til grund for vurderingen. Eksemplerne er blot eksempler og ikke en udtømmende liste.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kriterie** | **Eksempel** |
| Viser vilje - gennem handlinger - til at realisere ideen. | Prioriterer tid til ideenTager initiativ i retning af at forøge viden, anskaffe ressourcer, netværk, udvikle produkt/service etc. |
| Evnen til at anskaffe relevant viden og anden form for ressourcer. | Besidder relevante ressourcer internt som team, kompetencer, teknologi, erfaring, tilgang til laboratorier eller andre essentielle faciliteter eller har en troværdig plan for at tilgå dem |
| Besidder et solid fundament for videre startup-udvikling. | Tydelig value propostion og tydelig customer segment som er underbygget af tilkendegivelse fra eksterne aktører som for eksempel udtalelser, samarbejdsaftaler, letter of intent etc. eller salg.  |
| Besidder et højt og realistisk ambitionsniveau. | Høje ambitioner med afset i punkterne over |
| Nyhedsværdi. | Ny løsning på gammelt problem, gammel løsning på nyt problem eller ny løsning på nyt problem |
| Potentiale for impact i samfundet.  | Refleksion over hvordan startup’en påvirker samfundet i en positiv eller negativ retning. SDG kan være en pegepind.  |
| Pay it forward. | Hjælper andre, dele ens viden og erfaring, tager initiativ i The Kitchen |

For startups med lavere innovationshøjde/nyhedsværdi og som har, eller er tæt på product-market fit vil følgende kriterier også tillægges vægt:

* Er virksomheden skalérbar og arbejdes der i en retning, der indikerer fremdrift ift. skalérbarhed?
* Potentiale til nye markedsandele nationalt og/eller internationalt
* Øget omsætning, nye kunder, kapiteltilførsel eller andet, der indikerer vækst

Såfremt ansøgningen indikerer realistisk udviklingspotentiale, vil I blive indkaldt til interview. Interviewet har til formål at belyse jeres virksomheds udviklingspotential yderligere og det vil her blive besluttet, om I vil blive tilbudt en plads i NEXT. Ved samtalen deltager en rådgiver fra The Kitchen samt en ekstern rådgiver.

I vil få svar på, om I skal til interview senest 7 arbejdsdage efter ansøgningsfristen.

**Til interview forventes det, at I:**

* Præsenterer jer selv, jeres virksomhed og jeres forretningsmodel
* Præsenterer aktuelle opgaver og udfordringer, samt udviklingsmål og refleksioner over, hvilke handlinger, der skal til for at skabe den ønskede udvikling.
* Besvarer spørgsmål fra AUI-rådgiveren og den eksterne rådgiver ift. at vurdere udviklingspotentialet.

Efter samtalen vurderer The Kitchen-rådgiveren i samråd med den eksterne rådgiver, om I skal tilbydes en plads i NEXT. **I vil få svar, samt feedback, umiddelbart herefter.**

*Det udfyldte skema skal sendes til:* *abc@au.dk*

**Løbende ansøgningsfrist hver den1. i måneden.**

1. **FAKTUELLE OPLYSNINGER**

**Virksomhedsnavn**:

**Website**:

**Dato for udfyldelse af ansøgningsskema**:

**Navn founder 1**:

**Studieretning**:

**Semester**:

**E-mail**:

**Mobil**:

**Hvor mange timer bruger du aktuelt på jeres virksomhed (ugentligt gennemsnit)**:

**Navn founder 2**:

**Studieretning**:

**Semester**:

**E-mail**:

**Mobil**:

**Hvor mange timer bruger du aktuelt på jeres virksomhed (ugentligt gennemsnit)**:

**Navn founder 3**:

**Studieretning**:

**Semester**:

**E-mail**:

**Mobil**:

**Hvor mange timer bruger du aktuelt på jeres virksomhed (ugentligt gennemsnit)**:

1. **VIRKSOMHEDEN**

**Beskriv jeres virksomhed (jeres produkt/jeres service, jeres kundesegment og jeres value proposition(s)**:

*(Hvis I har en prototype/demo eller lignende, angiv gerne link eller vedhæft billeder)*

**Hvor lang tid har I arbejdet på jeres produkt/service**?

**Hvilke resultater har I skabt indtil videre**?

**Hvordan tjener I penge/planlægger I at tjene penge**?

**Hvem er jeres 3 største konkurrenter? (Indsæt gerne links til deres hjemmesider)**:

1.
2.
3.

**Hvad gør I bedre/anderledes end dem**?

1. **JER SOM IVÆRKSÆTTERE OG JERES IMPACT**

**I mangler en ressource til jeres startup, hvordan arbejder I for at skaffe jer den ressource**?

**Fortæl om dine vigtigste erfaringer og hvad I har lært indtil nu**?

**Hvis jeres startup lykkes, hvordan vil den påvirke det omkringliggende samfund?**

**Hvorfor søger I Next?**

1. **KONKRETE OG REALISTISKE MÅL FOR DE NÆSTE 6 MÅNEDER**

**Hvilke mål har I for de næste 6 måneder?**

**Hvordan vil I arbejde for at opnå dem?**

**Hvordan kan The Kitchen hjælpe jer?**

**Hvordan vil I bidrage til iværksættermiljøet i The Kitchen?**