

Idéplattformen og de 8 grunnsteinene

Referanse til kapittel 13

Grunnstein	Lavt nivå	Mellomnivå	Høyt nivå
Idé	En formulert og tydelig idé finnes ikke. Det kan finnes diffuse ideer, men ingen deklarasjon om hva virksomheten skal operere omkring eller i forhold til.	Det finnes en grunnleggende og tydelig forståelse av det unike i virksomhetens produkter og kunnskap. Et første skritt er tatt mot en forretningsidé.	En forretningsidé finnes i et første format. Den beskriver anvendelsen, kunder og deres behov, samt hva som skal gjøres for å tilfredsstille behovet.
Produkter eller tjenester	Et ferdig produkt finnes ikke. Tilgang til en fungerende prototyp eller lignende kan finnes.	Det første produktet er utviklet, og det er testet hos mulige kunder og brukere.	Et ferdig produkt eksisterer, og det er akseptert av én eller flere viktige referansekunder.
Marked	Virksomheten har ikke klart for seg hvilket marked den skal henvende seg til. En innledende undersøkelse kan ha pågått for å finne kundekategorier.	Virksomheten har begynt å velge ut relevante kundekategorier, men det er ikke foretatt noen prioritering mellom dem.	Virksomheten er på et grunnleggende nivå klar over markedet. Det finnes én eller flere definerte nisjer som er tilstrekkelig store til å kunne være lønnsomme.
Organisasjon	En fungerende organisasjonsstruktur savnes helt. Viktige funksjoner er ennå ikke etablert. Strukturen er helt uformell og bygger på nærhet mellom personene.	En tilstrekkelig organisasjonsstruktur finnes for å minske overlappingen mellom funksjonene. Den muliggjør en rimelig samordning av interne og eksterne aktiviteter.	En fungerende organisasjonsstruktur finnes. Den gjør det mulig å håndtere problemer og integrere, koordinere og samordne viktige funksjoner i og utenfor virksomheten.
Kompetanse	Grunnleggende kompetanse savnes innenfor så vel det forretningsmessige som det tekniske området.	Grunnleggende kompetanse som gjelder forretningsmessig og teknisk kunnskap, finnes. Den er relevant for den aktuelle situasjonen.	Tilknyttet virksomheten finnes det aktører som har høy kompetanse innenfor forretningsmessige og tekniske kunnskaper. Personene utfyller hverandre på en effektiv måte.
Drivkrefter	Drivkrefter for å utvikle og bygge opp virksomheten savnes helt. Personen eller personene har andre hensikter med virksomheten, som å aktivt kunne drive med en hobbyvirksomhet.	Drivkraften for å kunne bygge opp en virksomhet er ikke spesielt påfallende. Engasjementet hos personene er ganske sterkt, men mer knyttet til deres egen situasjon.	I virksomheten finnes det minst én person med sterk drivkraft til å bygge opp en virksomhet. Det er gjennomgående et veldig sterkt engasjement for virksomheten hos personene.
Kunde-relasjoner	Tilstrekkelig mengde og kvalitet i kunderelasjoner savnes helt. Virksomheten har ennå ikke kommet i gang med salg.	Tilstrekkelig mengde og kvalitet i kunderelasjoner mangler. Et visst salg har funnet sted, men det har karakter av utprøving eller testing hos kundene.	Tilstrekkelig mengde og kvalitet finnes i kunderelasjoner. Kundene har i høy grad akseptert virksomheten som leverandør. Det er store sjanser til gjenkjøp og salg til nye kunder.
Øvrige relasjoner	Det savnes mangfold i øvrige relasjoner. Virksomheten har ennå ikke etablert relasjoner for å kunne få tilført viktige kompletterende ressurser. Det mangler grunnleggende kapital.	Påfallende mangfold finnes ikke i øvrige relasjoner. Virksomheten har likevel visse finansielle relasjoner som tilfører grunnleggende kapital.	Mangfold av øvrige relasjoner finnes. Gjennom dem tilføres virksomheten kompletterende ressurser, f.eks. i form av kapital, ledelse eller troverdighet.