

Business Creation (Milestone 2)		Datum:	
Naam Startup: Naam Student: Studierichting:			
Randvoorwaarden:			
1. Alle taken voor Milestone 2 af (op 0 punten of er is sprake van dispensatie voor het team bijvoorbeeld n.a.v. een gele kaart) 2. Alle opdrachten zijn verzorgd en overzichtelijk geüpload in het portfolio in Microsoft Teams 3. Er is een Pitchdeck max. 25mb pdf en of een bestand met daarin een link naar je Pitchvideo url geüpload in je portfolio zodat deze gedeeld kan worden met (de) Dragons. 4. Niet meer dan 2 gele kaarten			
Toets criteria (Proces Milestone 2)	Voldaan	Niet voldaan	
Coach:			
1. IDEE /Validatie			
a) Je laat resultaten – Prototypes en de validatie van je idee zien in je portfolio			
2. DOELEN			
a) Je kan concrete ondernemingsdoelen, dromen en ambities visualiseren en communiceren met je (coach)team			
3. ACTIEPLAN (ACTION)			
a) Je kan acties voor de korte termijn (Milestone 2) op stellen, waarnaar je kan optreden om zo een stap dichterbij je W.O.C. te komen (Acties zijn wat anders dan doelen)			
b) Je levert bewijs dat de eerste (concrete/SMART) acties behaald zijn (bijv. ingeschreven bij KVK, bedrijfsnaam, marketingplan, facturatie etc.)			
c) Je toont een adequate planning van Milestone 2 met de te bereiken acties binnen deze Milestone.			
4. TEAM (PEOPLE)			
a) Je kan aantonen dat je contact hebt gelegd met experts en je deelt de ervaringen daaromtrent			
5. PLANNING & MANAGEMENT			
a) Je laat je betrokkenheid zien zodat je als team de doelen voor M2 tijdig kan afronden			
b) Je toont een zelfstandige houding, laat dit zien in je een logboek en begint hier het nut van in te zien als beginnend ondernemer			
Toets criteria (Pitch + Pitchdeck/ video)			
Aanwezigen:			
6. Storytelling			
a) Je bent in staat te contact te maken (connecten) met het publiek en de aandacht vast te houden			
b) Je pitcht met overtuiging en beheerst de kunst van Story telling			
<i>Onderstaande criteria komen terug in de presentatie (pitch) of in de geüploade Pitchdeck en of video in je portfolio:</i>			
7. Intro (WHY)			
a) Je toont de aanleiding van je idee, WAAROM, jij welk probleem (of meerdere) op wil lossen met je onderneming			
b) Je laat zien wat de kernwaarden zijn van je onderneming (Waarom doe je wat je doet)			
c) Je laat zien waar de voor staat (missie) en waar je voor gaat (visie)			
8. IDEE (HOW)			
a) Je toont aan met welk idee (of meerdere) welk probleem (of meerdere) jij oplost met je onderneming (markt-fit)			
b) Je toont aan waar je nu staat door te delen wat het testen van aannames met de prototypes je heeft opgeleverd			
9. DOELEN (WHAT)			
a) Je hebt je doelen en dromen opgeknapt in Milestones (Wat doe je bijv. in Milestone 3 en wat na de minor)			
b) Je toont een adequate tijdsplanning van de opgeknapte doelen en dromen (zie 9a)			
10. BEDRIJF Verdienmodel (BUSINESS)			
a) Je laat zien hoe je product/dienst er cijfermatig uit ziet (kosten/opbrengsten/marge)			
b) Je toont aan met een verdienmodel/meerdere verdienmodellen wat de opbrengsten zijn			
c) Je hebt al omzet gegenereerd of toont de bereidheid van je potentiële klanten om te betalen voor product/dienst			
d) Je hebt betalende klanten/ gefactureerde omzet / getekende opdrachten of een intentieverklaring daartoe			
11. KLANTCREATIE (CUSTOMERS)			
a) Je hebt je klanten en potentials (prospects/suspects) in kaart gebracht en een sales funnel gebouwd			
b) Je hebt ook beslissers, beïnvloeders en distributie (kanalen) in kaart gebracht.			
c) Je hebt je doelgroep bepaald in omvang (aantallen& €) en je marktaandeel in geanalyseerd			
12. TEAM (PEOPLE)			
a) Je laat zien hoe je team is opgebouwd en hoe je team er in (de nabije) toekomst uit zou moeten zien			
b) Je houdt hier rekening met disciplines die je zelf wilt blijven doen en wat je wilt gaan uitbesteden			
c) Je laat zien wie je partners zijn en hoe je netwerken er uit zien en functioneren			

13. MARKTEN			
a)	Je hebt de markt gesegmenteerd en groeistrategie voor ogen (geografisch, demografisch, branches) Marktontwikkeling		
b)	Je hebt je concurrentie en potentiële concurrentie in kaart (bijv. middels een matrix)		
c)	Je hebt de concurrentie in kaart en laat zien hoe jouw onderneming zich verhoudt in sterktes en zwaktes t.o.v. de concurrent.		
d)	Je weet je met valide argumenten te onderscheiden van de concurrentie (concurrentievoordeel) een hebt een adequate concurrentiestrategie		
e)	Je hebt nagedacht over mogelijke nieuwe producten voor je markt		
14. MIDDELEN (PROFITIT)			
a)	Je laat zien hoe je business case er uit ziet inclusief ROI		
b)	Je bent in staat een basisadministratie te voeren en Je toont inzicht in de financiële kengetallen van de onderneming.		
c)	Je formuleert een onderbouwde investeringsbehoefte aan de Dragons (bijv. kennis, tijd, geld etc). de "ASK"		
d)	Je maakt concreet wat jij nodig hebt aan middelen (bijv. investeringen, premies, lening of kennis) om te starten met je onderneming.		
e)	Je maakt concreet wat jij nodig hebt aan middelen om te starten met je onderneming onderbouwd met een liquiditeitsbegroting		
f)	Je maakt duidelijk waarom de stakeholders met jou in zee moeten en je hebt ze aantoonbaar overtuigd.		
g)	Je maakt een voorbereide indruk (dit wil zeggen, je kan overweg met onvoorziene omstandigheden en of je kan vragen van de (externe) Stake Holders eenvoudig beantwoorden/pareren).		
h)	Je communiceert hoe de stakeholders contact kunnen leggen (NAW-gegevens, website, email, socials etc.)		
		Totaal voldaan:	
Feedback:			

Aangetoonde toets criteria	Onvoldoende		Voldaan Voldoende	Voldaan Goed		Voldaan Uitmuntend	
	Voldaan aan < 28 criteria.		Voldaan aan 28-31 criteria	Voldaan aan 32-37 criteria		Voldaan aan 38-40 criteria	
	0		2	4		6	
Kwaliteit van uitgevoerde opdrachten In Milestone 2 (portfolio opdrachten)	De student past de inhoud van de opdrachten niet toe op de eigen onderneming en/of over het algemeen (>30% van de opdrachten) van onvoldoende kwaliteit.		De student past de inhoud van de opdrachten toe op de eigen onderneming, (+- 70% van de opdrachten) zijn van ‘voldoende’ kwaliteit.	De student past de inhoud van de opdrachten toe op de eigen onderneming, zijn +- 80% van een consistente goede kwaliteit en laat zien dat hiermee de onderneming wordt verbeterd.		De student past de inhoud van de opdrachten toe op de eigen onderneming, zijn van een opvallend goede kwaliteit en laat zien dat hiermee de onderneming wordt verbeterd. De student is proactief geweest in het verkennen en onderzoeken van (nieuw) relevant materiaal. De student heeft de taak uitgevoerd in een context met betalende klanten, of getekende intentieverklaringen.	
				+ in het bijzonder opgevallen binnen de (coach)groep en is de beste student van deze Milestone. (9 punten totaal voor Kwaliteit van uitgevoerde opdrachten)			
		0		3	6		9
Zelfevaluatie en/of groei (op het gebied van de onderneming/business)	De student maakt niet inzichtelijk wat hij/zij met tussentijdse feedback doet en/ of heeft zichzelf niet uitgedaagd om boven het niveau van Milestone 1 uit te stijgen.		De student maakt minimaal inzichtelijk wat hij/zij met tussentijdse feedback doet en heeft zichzelf daarmee uitgedaagd om boven het niveau van Milestone 1 uit te stijgen.	De student toont aan tussentijdse feedback ter overweging danwel ter harte te nemen en vult het portfolio/zelfkennis/op het gebied van de onderneming aan.		De student toont aan tussentijdse feedback ter overweging danwel ter harte te nemen en vult het portfolio/zelfkennis/op het gebied van de onderneming aan. + De student reflecteert op de bijdrage van ontvangen feedback aan verdere (activiteiten t.a.v. de) ontwikkeling van de onderneming (business) en heeft zichzelf daarmee uitgedaagd om in meerdere opzichten boven het niveau van Milestone 1 uit te stijgen, en/of had een verrassende, creatieve en eigen inbreng die ook andere studenten ten goede kwam.	
				en heeft zichzelf daarmee uitgedaagd om in meerdere opzichten boven het niveau van Milestone 1 uit te stijgen.			
	0		6	9		12	
Totaal aantal punten:	0-10 punten		11-13 punten	14-17punten	18-21 punten	22-24 punten	25-27 punten
EINDCIJFER:	<5		6	7	8	9	10
Je hebt tijdens Milestone 2 een (serieuze pitch) gegeven aan een internationaal publiek tijdens het programma van de minor (bijv, op studiereis of excursie) En of je hebt een plek in de finale van de Dragons Den (onderdeel van het minor programma behaald. + 1 volle punt op beoordeling met een max. van een eindcijfer 10.							