

איך לבנות זוגיות?

השאלון לסטרטאפ

חשוב: את החלק הזה הסטרטאפ ממלא לבד - אלו שאלות ביחס לארגון שאליו אתם רוצים להכנס. אפשר למלא את זה אח"כ גם יחד עם הארגון כדי לקבל ממנו מענה לשאלות שקריטיות עבורכם ולספר עוד עליכם. טיפ: נסו לענות תשובות קצרות, כותרות כבסיס לשיחה (ולא ההסבר כולו) ולוודא לאיזה שאלות אין עדיין מענה.

שאלות שיש לנו	דברים בהם המוצר פחות מתאים לארגון	דברים בהם המוצר מתאים בול לארגון	תשובה	נושא	
האם המשתמשים יודעים אנגלית? האם יש לכולם מובייל?	המוצר באנגלית	מוצר ייעודי לטיפול במובייל	דוגמא: מטפלים שיקומיים	מי יהיו המשתמשים של המוצר בארגון? מה מאפיין אותם?	קהל היעד
				מי יהיו המשתמשים של המוצר בארגון?	
				מה מאפיין אותם?	
				עד כמה נוכל לתת מענה לגודל?	גודל הארגון
				עד כמה יש הזדמנות לסקייל?	
				עד כמה המוצר מתאים לכאבים ולצרכים הארגוניים?	תרחישי שימוש (use case)
				האם יש לכם פתרונות נוספים עבורו ב-Roadmap?	
				עד כמה התרשמתם יחד שהארגון רציני בנכונות להטמיע את הטכנולוגיה?	רצינות והיתכנות
				עד כמה לשותפים הנוכחיים יש משקל סגולי בארגון?	
				עד כמה שיתוף הפעולה מקדם אתכם בדרך למימוש היעדים?	הזדמנויות
				עד כמה שיתוף הפעולה יסייע בשיפור המוצר?	
				עד כמה שיתוף הפעולה יקדם הזדמנויות עסקיות נוספות?	
				עד כמה שיתוף הפעולה יאפשר למידה משמעותית?	
				האם יש התאמה למודל העסקי וליעדי המכירות/צמיחה	תשלום ורווחיות
				האם הארגון שמולכם הוא בעל יכולת תשלום עתידית?	
					מה עוד חשוב להכיר