

LEVENSFASE 1 CUSTOMER DISCOVERY			LEVENSFASE 2 CUSTOMER VALIDATION		LEVENSFASE 3 CUSTOMER CREATION	LEVENSFASE 4 COMPANY BUILDING
IDEATION	PROOF OF CONCEPT	PRE-SEED	SEED	EARLY STAGE		
<b>Vroege Fase Financiering (VFF) Powered by ROM UR</b> € 50.000 - € 350.000 Lening <a href="http://www.romutrechtregion.nl">www.romutrechtregion.nl</a>			<b>ROM UR – Start Up Innovatie Fonds (SIF)</b> Ticket Size € 50.000 - € 350.000 Aandelen of Converteerbare Lening <a href="http://www.romutrechtregion.nl">www.romutrechtregion.nl</a>		<b>ROM UR Participatie Fonds</b> Ticket size € 250.000 - € 2 miljoen Aandelen <a href="http://www.romutrechtregion.nl">www.romutrechtregion.nl</a>	
			<b>Rabo Innovatielening</b> € 25.000 - € 150.000 Lening, eerste twee jaar aflossingsvrij <a href="http://www.rabobank.nl">www.rabobank.nl</a>			
<b>Utrecht Health Seed Fonds (TRL 2-7)</b> € 100.000 - € 250.000 Aandelen of Converteerbare Lening <a href="http://www.uhsf.nl">www.uhsf.nl</a>						
<b>Rabo-Pre-seed Fonds, Rabobank Regio Utrecht i.s.m. UtrechtInc</b> € 18.000 - € 50.000 Lening <a href="http://www.rabopreseedfund.nl">www.rabopreseedfund.nl</a>						
<b>MKB Haalbaarheidsstudie</b> Subsidie max. € 20.000	<b>MIT - R&amp;D Samenwerkingsproject</b> Subsidie € 200.000 - € 350.000 <a href="http://www.provincie-utrecht.nl">www.provincie-utrecht.nl</a>					
<b>Take Off (Fase 1)</b> € 20.000 - € 40.000 Haalbaarheidssubsidie <a href="http://www.nwo.nl">www.nwo.nl</a>	<b>Take Off (fase 2)</b> € 50.000 - € 250.000 Lening voor vroege fase traject		<b>Qredits Zakelijk Krediet</b> Qredits: max. € 250.000 Lening <a href="http://www.qredits.nl">www.qredits.nl</a>			
		<b>Innovatief Borgstellingskrediet</b> Lening (BMKB) tot € 1,5 miljoen <a href="http://www.rvo.nl">www.rvo.nl</a>				
		<b>RVO Innovatie Krediet</b> Max. € 10 miljoen Lening met Pandrecht <a href="http://www.rvo.nl">www.rvo.nl</a>				
		<b>TTT fonds voor High Tech Thema's</b> € 250.000 - € 500.000 Converteerbare Lening <a href="http://www.tech-transfer.nl">www.tech-transfer.nl</a>				
		<b>RVO Seed fondsen</b> € 100.000 – € 2 miljoen Aandelen <a href="http://www.rvo.nl">www.rvo.nl</a>				

# Levensfasen van startups en scalups

## STARTUP

## SCALE-UP

### CUSTOMER DISCOVERY

### CUSTOMER VALIDATION

### CUSTOMER CREATION

### COMPANY BUILDING

#### LEVENSFASE 1: CUSTOMER DISCOVERY

In de eerste levensfase ben je op zoek naar je ideale klant. In een iteratief proces zoek je een klantgroep die allemaal hetzelfde probleem hebben. Voor hen zoek je de beste oplossing. Gedurende dit proces heb je nog geen klanten buiten mogelijke gebruikers die je helpen (een deel van) je oplossing te testen. De eerste klantgroep (early vangelists) en hun eisen en wensen vind je door het doen van veel onafhankelijke interviews.

##### De 3 mijlpalen in deze levensfase:

- 1 Eerste klantsegment ontdekken die allemaal hetzelfde probleem ervaren (earlyvangelist)
- 2 De beste oplossing vinden voor het probleem van de earlyvangelist (Problem/Solution Fit)
- 3 Commitment krijgen van de earlyvangelist op aanschaf oplossing

#### LEVENSFASE 2: CUSTOMER VALIDATION

In de 2e levensfase breng je de eerste versie van je product op de markt voor je eerste klantgroep (earlyvangelist). Als je bewijs hebt dat je product voldoet aan hun wensen ga je opzoek naar een schaalbaar verkoopproces en business model met positieve cashflow. De focus ligt niet primair op het zoveel mogelijk verkopen maar in deze fase wil je zoveel mogelijk feedback door het continu testen van je aannames en hypothesen over de klant, de markt en het product. Deze bewijslast heb je nodig in levensfase 3 om je volgende (grotere) klantgroep te overtuigen.

##### De 3 mijlpalen in deze levensfase:

- 1 Basis product ontwikkelen waar earlyvangelisten fan van zijn (Product/Market fit)
- 2 Inrichten van een herhaalbaar en schaalbaar verkoopproces
- 3 Vooruitzicht hebben op een positieve cashflow (Business Model/ Market fit)

#### LEVENSFASE 3: CUSTOMER CREATION

In de 3e levensfase verander je van StartUp in ScaleUp en verschuift de focus van leren en ontdekken naar executie. Je wil nu de vraag naar het product uit een andere en grotere klantgroep halen. De waarde die je kan creëren per extra klant is een belangrijke indicator van de schaalbaarheid van je onderneming.

##### De 3 mijlpalen in deze levensfase:

- 1 Transformeren naar een executie gedreven organisatie
- 2 Bedrijf en product positioneren bij early adopters
- 3 Vraag creëren bij grote groep early adopters

#### LEVENSFASE 4: COMPANY BUILDING

In de 4e levensfase ga je volledig op executie sturen. Je operaties worden aangepast aan het gevalideerde businessmodel. Je klanten aantallen stijgen hard en ze gebruiken je volledig ontwikkelde product. Buiten versnellen van de verkoopaantallen ga je ook de waarde van je klant vergroten door het aanbieden van extra producten en/of diensten.

##### De 3 mijlpalen in deze levensfase:

- 1 Organisatie transformeren naar missie gedreven functionele afdelingen
- 2 Product laten meegroeien aan wensen grote groep early majority
- 3 Verkopen aan grote groep early majority; verkrijgen markt leiderschap