

# EUROSTARS

Informasjonsmøte 08.01.2008  
Jan Marthinsen

# Hva gjør en søknad til en God Søknad?

- En søknad er et salgsprospekt!
  - Kunden er den ekspert som vurderer søknaden
  - Du skal selge prosjektet ditt til "kunden"
- Marginen er betydelig om du "får salget"
- Se på søknadsskrivingen som utforming av et anbud/tilbud
  - Respekter "kundens" kompetanse
  - Respekter kravene/retningslinjene
    - Man får ikke pluss for utredninger det ikke er bedt om
    - Man får store minus for mangler

# EUROSTARS er et *innovasjonsprogram*

- Fokus på Innovasjon
  - Få frem nyhetsgraden
  - Vis at du kjenner teknologien og teknologifronten
  - Vis at du kjenner markedet
  - Få frem potensiell verdiskaping
  - Beskriv (og vis at du kjenner) risiki, teknologisk og markedsmessig
  - Fortell hvordan du vil angripe problemet (beskriv metode)

## Vær konsis og bruk et enkelt språk

- Ingen tjener på å være unødvendig ordrik eller uttrykke seg komplisert eller "i store ord og vendinger"
- ..men man kan tape på å være ufullstendig
  - Ikke gå ut fra at evaluatorene er spesialister på ditt felt
  - Men det kan godt hende hun er det, og da må hun ikke føler seg undervurdert!
- Hvis mulig, test søknaden på noen personer
  - Engelsktalende?
  - Teknisk, men ikke spesialist
  - Investor?

## Til slutt:

- Les veiledningen
  - Ikke en gang men flere ganger (den er bare på 21 lettleste sider)
- Når søknaden er skrevet (men ennå ikke sendt inn):
  - Sjekk mot veiledningen
    - Sjekk formelle krav
    - Sjekk at du har riktig fokus
    - Sjekk at du har et riktig konsortium
- Synes ***Du*** at denne søknaden bør få støtte i EUROSTARS?