|  |  |
| --- | --- |
| Udfordring | Det brændende spørgsmål |
| Visualisering  | (indsæt foto af virksomheden eller af udfordringen) |
| Uddybning | * Hvorfor er udfordringen nødvendig at løse for virksomheden
* Hvorfor er det relevant i det nuværende marked/konkurrence
* Er der behov for at opstille tidshorisont, budget, mål og delmål ?
 |
| Fakta | * Virksomhedens beliggenhed
* Hvilket marked arbejdes på B2B, B2C, offentlig, privat etc?
* Hvad fremstilles/sælges/formidles
 |
| Kontaktinfo | Relevant information om den/de fra virksomheden, som deltager i projektet |
| Tidsforbrug | Hvor meget tid kan virksomhedens repræsentanter bruge på projektet |