

Huskeliste for søknader til satsinga "Markedsorientert opplevelsesproduksjon" – hva må søknaden inneholde.

Nedenfor følger en huskeliste/sjekkliste for hva søknaden om tilskudd gjennom satsinga "Markedsorientert opplevelsesproduksjon" må inneholde. Det må være utarbeidet en forretningsplan som skal inneholde følgende element :

Hovedsøker :

- Navn på bedrift, eventuelt selskap under stiftelse, adresse.
- Daglig leder, kontaktinformasjon. Organisasjonsnummer.
- Informasjon om selskapsform, styresammensetning, eventuell aksjekapital m.m.
- Hva er bedriftens forretningsidé, hva driver bedriften med.

Bedrifter i nettverksprosjektet :

- Navn på bedrifter/aktører som er med i nettverksprosjektet, adresse.
- Daglig leder i alle bedriftene, kontaktinformasjon.
- Informasjon om selskapsform, styresammensetning, eventuell aksjekapital m.m. – gjelder for alle bedriftene som er med nettverksprosjektet.
- Informasjon om bedriftenes forretningsidé, hva driver bedriftene med.

For alle bedriftene i nettverket gjelder følgende :

- Det skal legges ved regnskap og årsmelding for de siste to årene.
- En oversikt over mottatt offentlig støtte de siste 3 årene må vedlegges. Dette gjelder all offentlig støtte fra Innovasjon Norge, kommunene, Møre og Romsdal fylkeskommune, eventuelt andre fylkeskommuner og Fylkesmannen.

Det skal foreligge en forpliktende underskrevet samarbeidsavtale mellom bedriftene/aktørene som er med i nettverksprosjektet. Denne skal legges ved søknaden.

Beskrivelse av nettverksprosjektet :

- Hva er forretningsidéen for nettverksprosjektet. Hvilke produkt/aktiviteter/opplevelser skal utvikles og hvilke produkt/aktiviteter/opplevelser skal settes sammen til produktpakker. Et ufravikelig krav er at utviklingen skal skje i nært samspill med markedet.
- Hvem er målgruppene for produktene. Hvilke distribusjonskanaler skal benyttes for målgruppene. Det må foreligge en markedsanalyse og markedsplan for nettverksprosjektet som beskriver dette.
- Driftsbudsjett for nettverksprosjektet. Driftsbudsjettet må sannsynliggjøre lønnsomhet og levedyktighet.
- Detaljert kostnadsoverslag som viser utviklingskostnader, eventuelle markedsføringskostnader og eventuelt mindre investeringer.
- Finansieringsplan som viser omsøkt beløp, egenfinansiering i form av egenkapital (penger) og eventuelt verdien av eget arbeid og hvordan dere har kommet frem til verdien av dette.
- En konkurrentanalyse.