

**Steve Blanks (adjunct professor of entrepreneurship at Stanford) definition av ett Start-up är att:*

"Ett Start-up är en tillfällig organisation som letar efter en repetitiv och skalbar affärsmodell"

En Scale-Up är ett bolag som har en validerad repetitiv och skalbar affärsmodell + ett starkt team

Exempel: Kry, Spotify,
Klarna, Izettle, Skype

Accelerator

Nordens 10 mest
Potentiella Scale-Ups

Exempel:
AIM, Marsblade, Zero
Parallax, Real Bridge m.m.

Inkubatorns 10

Jämtlands 10 mest
Potentiella start-ups

Exempel:
Innovation Champion

Inkubatorns prospekts

Bolag med ambition

Nystartade företag
(Som startats på egen hand eller via stödorganisationer såsom Nyföretagarcentrum)

Skillnaden mellan Inkubatorn och acceleratorn

1. Inkubatorn arbetar med potentiella objekt från 0 (vid intag) till ca 5- 20 milj. i omsättning/värdering

medan

Acceleratorn arbetar med bolag från ca 10 på väg till 100+ miljoner i omsättning och värdering

2. Inkubatorns arbete är att säkra att det blir fler bolag med ambition att växa.

Acceleratorn fokuserar på de bolag som kan skala, dvs att en initial framgång går att skala upp till oändligt många nya kunder och marknader.

Inkubatorn

Tar
Entreprenörer med affärs
idé



Ett bolag redo att växa

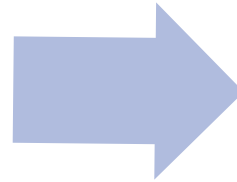


Accelerator

Tar
Bolag med ett potentiellt
team, traction på
marknaden och
investerarintresse



Ett skalbart Venture



En starkare
och
attraktivare
region för
tillväxtbolag