#### KTH Innovation Pre-incubator – entry/exit criteria

**Entry into pre-incubator (phase 1)**

**The project**

* Teknikbaserad idé-kärna av teknik bakom?

*Tech-based idea- core of technology underlying the business concept?*

* Innovativ/unik – är tekniken/affärskonceptet innovativt (unikt) på något sätt? *Innovative/unique- is the technology or the business concept somehow innovative (unique)*
* Skalbar och bra intäktspotential - kan man nå >5 Mkr inom 5 år?

*Scalable revenue potential- can you reach >5 MSEK/yr in revenu in 5 years?*

* Timing rätt- kunna nå marknad inom 1-2 år?

*Timing right- be able to reach the market within 1-2 yrs?*

* Timing rätt- redo och tillräckligt moget - är de i rätt fas för att kunna dra nytta av förinkubatorn/processen (typiskt TRL/CRL ≈ 3)?

 *Timing right- sufficiently ready and mature to benefit from pre-incubator, typically TRL/CRL≈3?*

**The Team**

* Kärna av KTH:are - typiskt minst 50 % av teamet?

*Core of KTH students/researchers- typically min 50% of team?*

* Set-to-go- har de visat tydligt engagemang ?

*Set-to-go- has the team shown commitment?*

* Behöver/vill man vara i community- sitta ihop, träffa andra team osv?

*Needs/wants a community- seeking enviroment with co-location, meeting other teams?*

**The application**

* Ansökan är komplett/bra- är NABC genomarbetad osv?

*The application is complete/good- is the NABC well prepared etc?*

* Planen/mål bra- är det rimlig plan, tydliga SMARTA mål osv?

*The plan/goals are good- is it a feasible plan, clear SMART goals etc*

**Entry into phase 2 of pre-incubator**

**The project**

* Attraktiv pitch- har man ett starkt värdeerbjudande och presentation av detsamma (vid utvärderingssession) ? *Attractive pitch-do they have a strong value proposition and presentation of the same (during evaluation session phase 1)?*
* Positiv kundfeedback– har man får positiv marknadsrespons (t.ex. på behov)?

*Positive customer feedback- have they received positive market response (e.g. on needs)?*

* Bra action plan framåt – är plan/mål fas 2 genomarbetad, realistisk?

*Solid plan forward- is the action plan and the goals realistic and well prepared ?*

**The Team**

* Nått uppsatta mål- har man nått mål enligt plan vid ansökan?

*Reached set milestones- has the team achieved the goals set in application?*

* Uppvisat engagemang och driv – har man visat att man är dedikerad?

*Shown commitment and drive- has the team exhibited they are dedicated?*

* Deltagit i community- har man aktivt varit med i möten, aktiviteter, visat på ”pay it forward” och bidragit till communityns utveckling?

*Participated in community- has the team actively participated in meetings, activities, shown the “pay it forward” mentality and contributued to the community developping?*

**Entry into phase 3 of pre-incubator**

**The project**

* Bra investerarpresentation- gör man en bra presentation av bolaget/projektet (vid utvärderingssession)?

*Good investor/company presentaion-do they make a good presentation of the company/project?*

* Validerat kund/marknadsintresse- har man bekräftat intresse från marknanden/kunder/användare- (t.ex. på produkt/koncept)?

*Validated customer interest- have they confirmed interest from market/customer/users (e.g. on product/concept)?*

* Bra action plan framåt – är plan/mål nästa fas 3 genomarbetad, realistisk?

*Solid plan forward- is the action plan and the goals realistic and well prepared ?*

**The Team**

* Nått uppsatta mål- har man nått mål enligt plan vid ansökan?

*Reached set milestones- have the team achieved the goals set in action plan?*

* Uppvisat engagemang och driv – har man visat att man är dedikerad?

*Shown commitment and drive- has the team exhibited they are dedicated?*

* Deltagit i community- har man aktivt varit med i möten, aktiviteter, visat på ”pay it forward” och bidragit till communityns utveckling?

*Participated in community- has the team actively participated in meetings, activities, shown the “pay it forward” mentality and contributued to the community developping?*

**Exit criteria from pre-incubator (at any time)**

**The project**

* Dålig progress jämfört med uppsatta mål- utvecklas projektet svagt och lyckas inte nå mål? *Poor progress vs. goals-is the project no developping and meeting its goals?*
* Dålig ”customer development”- är man inte ute och möter och utvecklar sina kund/användakontakter och lyckas validera kund/marknadsbehov och intresse?

*Poor customer development- are they not out and meeting and developping customer contacts and validating needs and interest?*

* Ingen hållbar affärsmodell- är det tydligt att det inte går att skapa en affär och har man inga tankar/planer för detsamma?

*No plausible business model- is it clear that it is not possible to create a business and are there no thought and plans for hwo to create a business/business model?*

**The Team**

* Inte tillräckligt engagemang och driv- uppvisar man inte tillräcklig vilja, intresse, driv eller engagemang?

*Not enough commitment or drive- do they not exhibit enough interest, drive, commitment or will to develop the project?*

* Deltar inte i community- man bidrar inte, deltar inte aktivt och har inte behov av community, träffa andra team osv?

*Not participating in community- do they not contribute, particpate in community, no need for community?*

**Other**

* Projektet har utvecklats förbi den fas där förinkubatorn ger stöd t.ex. utvecklats till bolag i inkubationsfas, tagit in investeringar, har icke försumbara kundintäkter, får stöd av andra aktörer osv.

*The Project have developed beyond the pre-incubator scope- e.g. matured to a company in incubation phase, acquired investments, have revenue, gets support from other players etc.*

* Team följer inte regler inom förinkubatorn (t.ex. regler eller code-of conduct) eller andra villkor enligt det ingångna avtalet. *The team does not follow rules or regulations for the pre-incubator or violates any conditions according to the signed agreement.*