

Dossier de candidature

INCUBATEUR



campus numérique

L'Incubateur du Campus Numérique 47 c'est quoi ?

L'Incubateur de Start-Up est un véritable tremplin pour les jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance nées ou accompagnées sur le Campus Numérique 47 :

Couveuse

Evènements spécifiques

Junior entreprise

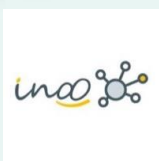
Associations professionnelles

Accompagnement dédié

Parce que les projets d'aujourd'hui feront les réussites de demain, le Campus Numérique 47 est en mesure d'accueillir, conseiller et accompagner tous les entrepreneurs du numérique. Au sein d'un espace de travail comprenant à la fois des bureaux isolés et des salles ouvertes, les idées élaborées et projets pourront être mis sous incubateur jusqu'à l'éclosion.

Les jeunes pousses seront guidées par des spécialistes de l'entrepreneuriat et du numérique, qui sauront les orienter vers les bonnes personnes et les suivre dans toutes leurs démarches.

Les partenaires du Campus Numérique 47 :



L'Incubateur du Campus Numérique 47, comment ça marche ?

Programme : 6 à 12 mois en fonction de l'avancement du projet

Nombre de rentrées : 3 par an minimum

Intégration : Dossier de candidature à compléter puis entretien avec le comité de sélection

Niveau d'entrée dans l'incubateur sur la base d'une idée élaborée : vous avez une idée innovante, à forte composante numérique, et avez travaillé dessus (marché, concurrence ou produit/solution similaire existante, clients potentiels, pistes de technologies nécessaires)

Le présent dossier de candidature sera traité confidentiellement. Sa diffusion sera limitée à l'équipe de l'Incubateur, aux experts et aux comités de sélection.

CANDIDATURE

Nom de l'idée élaborée :

Site internet :



Porteur de l'idée principal :

Nom :

Prénom :

Né (e) le :

à :

Nationalité :

Age :

Adresse :

Code postal/Ville :

Téléphone :

Portable :

E-Mail :

Niveau de formation :

Domaine :

Situation professionnelle actuelle :

Site internet :

Réseaux sociaux :

Facebook :

Linkedin :

Autres :

Nombre de personnes dans l'équipe de départ ?

Equipe créatrice : Porteur principal

Pour chacun d'entre vous, précisez : Identité ? Rôle ? Atouts ? Compétences ? Limites ? A améliorer en priorité ? Pourcentage de votre temps consacré à l'idée à partir de maintenant ? Interactions entre les différents membres de l'équipe ? (Rajouter/supprimer autant de pages que de membres de l'équipe)

Nom :

Prénom :

Equipe créatrice : 2nd porteur (si besoin)

Pour chacun d'entre vous, précisez : Identité ? Rôle ? Atouts ? Compétences ? Limites ? A améliorer en priorité ? Pourcentage de votre temps consacré à l'idée à partir de maintenant ? Interactions entre les différents membres de l'équipe ? (Rajouter/supprimer autant de pages que de membres de l'équipe)

Nom :

Prénom :

Equipe créatrice : 3^{ème} porteur (si besoin)

Pour chacun d'entre vous, précisez : Identité ? Rôle ? Atouts ? Compétences ? Limites ? A améliorer en priorité ? Pourcentage de votre temps consacré à l'idée à partir de maintenant ? Interactions entre les différents membres de l'équipe ? (Rajouter/supprimer autant de pages que de membres de l'équipe)

Nom :

Prénom :

Equipe créatrice : 4^{ème} porteur (si besoin)

Pour chacun d'entre vous, précisez : Identité ? Rôle ? Atouts ? Compétences ? Limites ? A améliorer en priorité ? Pourcentage de votre temps consacré à l'idée à partir de maintenant ? Interactions entre les différents membres de l'équipe ? (Rajouter/supprimer autant de pages que de membres de l'équipe)

Nom :

Prénom :

Pitchez-nous votre idée !

Résumez votre idée en présentant concrètement la solution et la nature de l'innovation

Dans le détail :

Description du besoin et de la solution, éléments numériques de l'idée, adéquation produit/solution, éléments de différenciation concurrentiels

Dans le détail (suite) :

Description du besoin et de la solution, éléments numériques de l'idée, adéquation produit/solution, éléments de différenciation concurrentiels

LE MARCHÉ ^{1/2}

Marché cible, quels sont les problèmes essentiels que votre solution permet de résoudre, qui sont les utilisateurs/clients, quelle valeur ajoutée leur apportez-vous, comment envisagez-vous d'acquérir vos clients, qui sont vos concurrents, quels sont vos avantages concurrentiels, ..

LE MARCHÉ 2/2

(suite) Marché cible, quels sont les problèmes essentiels que votre solution permet de résoudre, qui sont les utilisateurs/clients, quelle valeur ajoutée leur apportez-vous, comment envisagez-vous d'acquérir vos clients, qui sont vos concurrents, quels sont vos avantages concurrentiels, ..

MODÈLE ECONOMIQUE

Modèle envisagé, partenaires que vous jugez importants, comment gagnez-vous de l'argent, quelles sont vos dépenses principales, etc...

COMPETENCES & BESOINS ^{1/3}

Moyens actuels à disposition de l'équipe : personnels, matériels, financiers, partenariats...

COMPETENCES & BESOINS ^{2/3}

Besoins en compétences externes : quels profils ?



COMPETENCES & BESOINS ^{3/3}

Situation personnelle de chaque membre de l'équipe au moment de la candidature, quelles solutions de vie avez-vous pendant la période d'incubation : revenus, logement, emploi...

L'INCUBATEUR

Comment avez-vous connu l'Incubateur du Campus Numérique 47, Pourquoi souhaitez-vous l'intégrer, avez-vous identifié des axes prioritaires sur lesquels vous souhaitez être accompagnés...

CONTACT

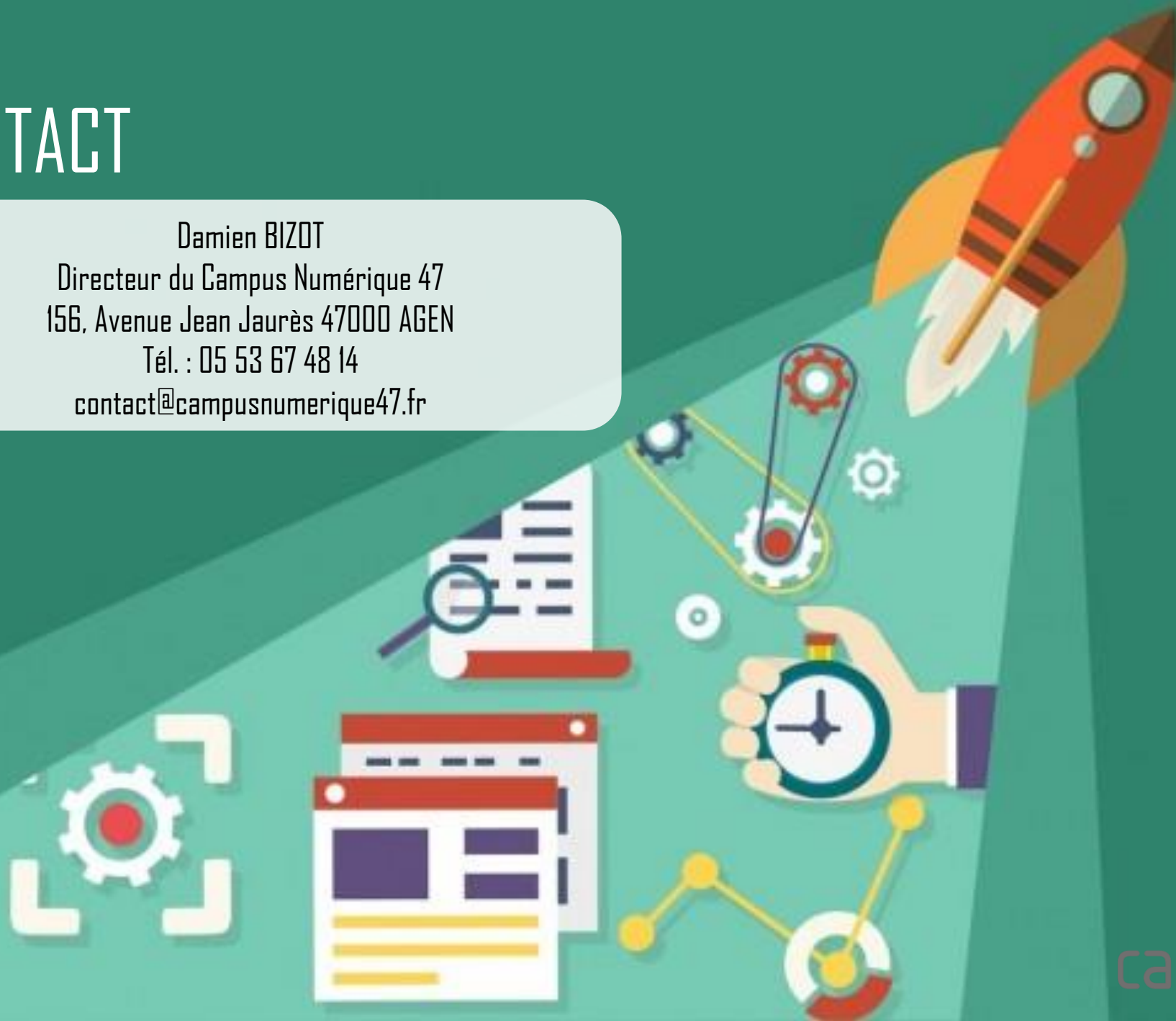
Damien BIZOT

Directeur du Campus Numérique 47

156, Avenue Jean Jaurès 47000 AGEN

Tél. : 05 53 67 48 14

contact@campusnumerique47.fr



campus numérique