

Tema	Arbeidsmåte	Kommentarer	
Forberede seg godt	Innhenting av informasjon fra: Internett, samtale med gründer, Beskrivelse av forretningside e.l.	«Gjøre deg kjent med/danne et bilde av person/forretningside» positive ting og ev. utfordringer	
Velkommen – møte person med åpent sinn og være veldig hyggelig	Serviceinnstilt	Husk at gründer/person ofte kommer med hjertet i hånden. Noen har gått og «ruget» på ideen sin lenge og den har stor betydning for dem.	
Oppfordre person til å fortelle om bakgrunn, ide og planer fremover.	Spørsmål og veiledning	Her kan du danne deg et bilde av hvordan personen har kommet på ideen, utviklet den, hvilke ressurser har han/hun har, kompetanse og utviklingspotensial med mere. Her kan man bruke veiledningsteknikker som: «kan du si litt mer om.» «Hva tenker du er utfordringen med.» Viktig å få personen til å reflektere over de ulike forholdene rundt ideen sin. Her kan man også avklare litt rundt livssituasjon (jobb, arbeidsledig, ressurser tid, osv.)	
Forretningsmodell/forretningsplan	Stille noen spørsmål ut ifra det du har hørt så langt ang. tema.	Har person laget noen form for modell/forretningsplan, har det vært gjort noe i forhold til markedsavklaring, kjenner han til formelle krav (selskapsform, moms., skatt, krav til sertifisering osv.)	
Finansiering – hva er utgangspunktet til gründer ved oppstart	Spørsmål og veiledning	Hvordan har gründer tenkt å finansiere oppstart. Har han jobb/er arbeidsledig og har dekning av levekostnader, har han/hun mulighet for å for å jobbe frem ideen sin uten at det går ut over familie. Hvor stor kapasitet har vedkommende, må han ha flere med seg osv. Her kan man gjerne også ta opp hvilken mulighet som finnes for tilskudd/starthjelp.	
Avslutning og oppfølging Si gjerne noe oppmuntrende og takke for møtet og at han/hun er velkommen tilbake	Avrunde samtalen Serviceinnstilt	Spør gjerne vedkommende om de har fått den hjelpen de forventet å få, eller om det er noe annet de gjerne vil ha svar på. Det er ofte greit for gründer/idehaver å bli enig med seg selv om hva som er viktig å gjøre fremover (steg for steg). Avtal gjerne en form for oppfølging – invitere dem til å ta kontakt hvis det er mere de lurer på. Eventuelt at du følger opp vedkommende i ettertid.	