

03 – Struktur des Ideenpapiers auf maximal 8 Seiten

Es hilft zu dokumentieren, welche Hypothesen bereits getestet sind.

1. Darstellung des Problems und der Zielgruppe

- 1.1 Welches Problem haben Eure Kund*innen? An wen ist Eure Lösung gerichtet?
- 1.2 Wer sind Eure Kund*innen, bzw. User*innen? Welche Bedürfnisse haben diese?

2. Darstellung der Lösung und der Alleinstellungsmerkmale

- 2.1 Beschreibt die Lösung, die das Produkt bzw. die Dienstleistung bietet.
- 2.2 Welchen besonderen Nutzen hat Euer Angebot aus Sicht der Kund*innen?
- 2.3 Welche Alleinstellungsmerkmale heben Euch von bestehenden Angeboten ab?

3. Status des Prototyps, bzw. des MVPs

Begriffsklärung „Prototyp“ vs. „MVP“ zur Einordnung

Prototyp (Erprobung des Konzepts): Ein funktionstüchtiges Vorproduktionsmuster oder die Simulation eines Produkts zum Zweck, eine Idee oder Methode zu bewerten und zu untersuchen. Nachdem ein Prototyp erstellt wurde, besteht der nächste Schritt darin, das Minimal Viable Product (MVP) zu definieren.

MVP (Erprobung des Produkts): Ein **Minimal Viable Product**, ist ein Produkt mit minimalen, aber essentiellen Merkmalen und Funktionalitäten. Wenn diese ausreichen, um das Interesse der Verbraucher*innen zu wecken, kann es auf den Markt gebracht werden.

3.1 Klare und verständliche Beschreibung des aktuellen Standes des Produktes oder der Dienstleistung. In welchem Stadium der Entwicklung befindet sich Euer Produkt/ Eure Dienstleistung konkret?

3.2 Beschreibt...

- 3.2.1 ...die Features, welche aktuell vorhandenen sind,
- 3.2.2 ...die Features, welche Ihr ggf. während des Stipendiums hinzufügen wollt,
- 3.2.3 ...alle Features, welche das finale Produkt/die Dienstleistung aufweisen wird.

4. Beschreibung der Innovation

- 4.1 Was ist das Innovative an Eurem Produkt/ Eurer Dienstleistung?
- 4.2 Wodurch genau ist Eure Lösung innovativ oder nachhaltig?
- 4.3 Inwieweit löst Ihr eine zentrale, gesellschaftliche Aufgabe?

5. Beschreibung des Geschäftsmodells und dessen Skalierbarkeit

- 5.1 Wie sieht Euer Preismodell aus? Bezieht Euch bei Eurer Begründung zum Preismodell gerne auf die Features in 3.2.
- 5.2 Wie wollt Ihr in den Markt eintreten und wachsen? Bezieht Euch bei Eurer Begründung zur Markteintrittsstrategie gerne auf die Features in 3.2



6. Beschreibung und Einschätzung des Marktpotentials

- 6.1 In welchem Gesamtmarkt/welcher Branche bewegt sich Euer Unternehmen?
- 6.2 Beschreibt Euren Gesamtmarkt. Wie groß ist der Gesamtmarkt? Welche Teilmärkte bzw. Marktsegmente gibt es?
- 6.3 Wie groß ist das Marktpotential, das Ihr ansprechen und erreichen könnt (TAM, SAM, SOM)?

7. Grobe Finanzplanung

- 7.1 Wie werden sich Eure Umsätze, Aufwendungen und Erträge entwickeln?
- 7.2 Wie finanziert Ihr Euer Vorhaben...
 - 7.2.1 ..aktuell?
 - 7.2.2 ..während des Stipendiums
 - 7.2.3 ..nach dem Stipendium?

8. Wettbewerbssituation

- 8.1 Welche Konkurrenzprodukte/-dienstleistungen existieren bereits?
- 8.2 Beschreibt Eure Konkurrenz. Nutzt zur Darstellung möglichst eine übersichtliche Tabelle in der Eure relevanten Produktfeatures jenen der Wettbewerber*innen gegenübergestellt werden.

9. Kompetenzen des Gründungsteams

- 9.1 Klare Beschreibung der Kompetenzen und Erfahrungen aller Team-Mitglieder. Wie sind die Aufgaben und Rollen verteilt? Was macht Euch als Team aus?
- 9.2 Was motiviert Euch als Team zusammenzuarbeiten?

10. Pitchdeck

Falls vorhanden übersendet uns bitte auch zusätzlich Euer Pitchdeck. Das Pitchdeck ist eine kurze, eigenständige und überwiegend visuelle Darstellung Eures Gründungsvorhabens.