

03 – Struktur des Ideenpapiers auf max. 10 Seiten

1. Darstellung des Problems und der Zielgruppe

- 1.1 Welches Problem haben Eure Kund*innen? An wen richtet sich Eure Lösung?
- 1.2 Wer sind Eure Kund*innen bzw. User*innen? Welche sind ihre Bedürfnisse?

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

Begriffserklärung „Prototyp“ vs. „MVP“

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 (MVP) 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 Entwicklungsstatus des Produkts bzw. der Dienstleistung.

3.2 Beschreibt

- a) die Features, welche aktuell vorhanden sind.
- b) die Features, die Ihr ggf. während des Stipendiums hinzufügen wollt.
- c) alle Features, die 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 und/ oder 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 aus Punkt 3.2.
- 5.2 Wie wollt Ihr in den Markt eintreten und wachsen? Bezieht Euch bei der Begründung zur Markteintrittsstrategie gerne auf die Features aus Punkt 3.2.

6. Beschreibung und Einschätzung des Marktpotenzials

- 6.1 In welchem Gesamtmarkt/ welcher Branche bewegt sich Euer Unternehmen?
- 6.2 Beschreibt Euren Gesamtmarkt. Wie groß ist er? Welche Teilmärkte bzw. Marktsegmente gibt es?
- 6.3 Wie groß ist das Marktpotenzial, 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

- a) aktuell?
- b) während des Stipendiums?
- c) 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 Konkrete 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

Bitte übersendet ein Pitchdeck. Das Pitchdeck ist eine kurze, eigenständige und überwiegend visuelle Darstellung Eures Gründungsvorhabens.

