

Name der Idee

Problem

Zähle die Top 3 Probleme aus Nutzersicht auf.

Lösung

Skizziere min. eine potenzielle Lösung für jedes Problem.

Werteversprechen

Eine einfacher, klar kommunizierbarer Satz, warum diese Lösung besser ist die Konkurrenz und Menschen dafür bezahlen sollten.

Wettbewerbsvorteil

Nenne den Wettbewerbsvorteil, den Konkurrenten nicht abkaufen oder kopieren können.

Zielkunden

Zähle die Top 3 Probleme aus Nutzersicht auf.

Bestehende Alternativen

Liste auf, wie das Problem aktuell von Nutzenden gelöst wird.

Kennzahlen/ KPIs

Gib die wichtigsten Kennzahlen an, mit denen die Ergebnisse evaluiert werden sollen.

High-Level Konzept

Erkläre die Idee mit einer "X für Y" Analogie, z.B. YouTube = Flickr für Videos

Kanäle

Zähle auf, wie die Zielgruppe angesprochen und eine Kundenbeziehung aufgebaut werden soll.

Early Adopter

Beschreibe die Eigenschaften von den idealen Kunden mit wenigen Stichpunkten

Kostenstruktur

Zähle alle anfallenden Kosten auf. Unterscheide zwischen Fixkosten und variablen Kosten.

Einnahmequellen

Zähle auf, über welche Wege Umsätze generiert werden.