

# NAME DER IDEE

## Problemstellung

Warum ist die Idee relevant?

Kurzbeschreibung des Problems:

- Welches konkrete Problem oder Bedürfnis löst ihr?
- Warum ist das Problem wichtig?

Zielgruppe: Wer sind die Betroffenen (z. B. Altersgruppe, Beruf, Branche)?

## Lösung

Was bietet ihr an?

- Beschreibt euer Produkt, eure Dienstleistung oder eure Innovation.
- Was macht eure Lösung einzigartig? (z. B. Innovation, Einfachheit, Nachhaltigkeit)

Beispiel: Kurzer Use-Case, der zeigt, wie die Lösung in der Praxis funktioniert.

## Markt und Zielgruppe

Marktpotenzial:

- Wie groß ist der Markt für eure Idee (z. B. lokal, national, international)?
- Gibt es bestimmte Trends, die eure Idee begünstigen?

Zielgruppe:

- Wer sind eure potenziellen Kunden?
- Was macht eure Zielgruppe besonders (z. B. technikaffin, nachhaltig interessiert)?

## Wettbewerb / Alleinstellungsmerkmal

Konkurrenz: Wer sind eure Wettbewerber, und wie unterscheidet ihr euch?

USP (Unique Selling Proposition): Warum sollten Kunden eure Lösung wählen?

## Geschäftsmodell

Wie verdient ihr Geld?

- Beispiel: Abonnements, Einmalzahlungen, Lizenzen, Provisionen.

Skalierbarkeit: Zeigt auf, ob und wie die Idee in der Zukunft wachsen kann.

## Status Quo und Meilensteine

Aktueller Stand: Ist die Idee noch im Konzeptstadium, oder gibt es bereits einen Prototyp?

Liegen bereits Patente/Designmuster oder andere Anmeldungen vor?

Nächste Schritte: Was sind die nächsten Meilensteine (z. B. Markteintritt, Produktentwicklung)?

## Call-to-Action (CTA)

Was wollt ihr vom Leser? Interesse an einer Zusammenarbeit? Feedback? Investoren oder Partner gewinnen?

Kontaktinformationen: E-Mail-Adresse, Telefonnummer, Webseite oder LinkedIn.

VOR- UND  
NACHNAME



VOR- UND  
NACHNAME



VOR- UND  
NACHNAME



## Das Team

Kurzvorstellung:

- Wer steht hinter der Idee (Name, Position, Hintergrund)?
- Welche Fähigkeiten und Erfahrungen bringt das Team mit?

Warum dieses Team? Zeigt auf, warum ihr die Richtigen seid, um die Idee umzusetzen.

