„Name der Geschäftsidee

(Konzept- / Projekttitel)“

Claim: Fassen Sie die Idee in einem einzigen erklärenden Satz zusammen.

<NAME DES PROJEKTES> ist <DEFINIERTES ANGEBOT/PRODUKT> das <LÖSUNG ZU EINEM PROBLEM> für <ZIELGRUPPE>

**Kategorie** #

**Datum:** DD.MM.YYYY

**Teammitglieder**:

Geben Sie die folgenden Informationen zu Ihrer Person (im Falle einer Einzelanmeldung) oder zum gesamten Team inkl. Ihnen an (im Falle einer Team-Anmeldung).

je Person:

**Ggf. Akademischer Titel Vorname Nachname**

**Kontaktdaten:** E-Mail, Mobilfunknummer

**HM-Bezug**: zutreffendes unten auswählen/eintragen und unzutreffendes streichen

* Status an der HM: Student:in, Mitarbeiter:in oder Alumnus/a
* Fakultät: Nummer + Name, z. B. FK 01 Architektur
* Anstellung an der HM: (falls Mitarbeiter:in)
* Studiengang & Semester: (falls Student:in oder Alumnus/a; als Alumnus/a Abschlussdaten des Studiums an der HM angeben)

**Von Bewerber:innen in Kategorie 1 benötigte Angaben zu**

**Kurs / Qualifizierungsveranstaltung:** Kurstitel **Semester** in dem der Kurs besucht wurde: Semester Jahr
**Kursleitung:** Akademischer Titel Vorname Nachname, Fakultät **Teamname im Kurs**: Teamname

Legende:
Bitte die blau markierte Schrift (Platzhalter) überschreiben und löschen
Bitte die rot markierte Schrift (Anweisungen) löschen

ⓘ=Empfehlung / Tipp

☑=Bewertungskriterium

**Zur Erinnerung: Zur Bewerbung ist der Lebenslauf je Teammitglied als weitere Unterlage erforderlich.**

**Inhalt (max. 10 Seiten)**

1. **Thema & Zusammenfassung** (max. ½ Seite)
2. **Team & Vision** (max. 1 Seite)
3. **Problemstellung, Zielgruppe, Markt & Wettbewerb** (max. 3 Seiten)
4. **Idee, Lösungsansatz & Business Model** (max. 3 Seiten)
5. **Umsetzungsplanung** (max. 1 Seite)
6. **Sonstiges & Anhang** (max. 2 Seiten)

**1. Thema & Zusammenfassung**

Stellen Sie in einer sehr kurzen Zusammenfassung dar, welches Thema in ihrem Kurs behandelt wurde bzw. in welchem Kontext Ihr Vorhaben eingebettet ist.

ⓘ Thema und Zusammenfassung max. eine halbe Seite

**2. Team & Vision**

1. Stellen Sie zunächst die Teammitglieder namentlich vor inkl. für das Konzept relevante Kompetenzen/Hintergründe (z. B. akademische Ausbildung, Berufserfahrung etc.) und Aufgabenverteilung im Vorhaben. Jedes Teammitglied sollte ein sehr kurzes persönliches Motivations-Statement verfassen, weshalb Sie persönlich mit dem Team das Problem adressieren, die Lösung entwickeln und diese Idee erfolgreich vorantreiben?

2. Stellen Sie dann Ihre Teamvision vor. Wohin soll der Impuls, den Sie mit Ihrem Ideenkonzept initiieren, die Gesellschaft / Technologie / Vorhaben führen? Wie sieht die Welt in 10-15 Jahren aus?

☑ Allgemeine Darstellung (Vollständigkeit, Plausibilität, Roter Faden, Glaubwürdigkeit / Quellen etc.)

☑ Relevanz

ⓘ Team und Teamvision max. eine Seite

**3. Problemstellung, Zielgruppe, Markt & Wettbewerb**

1. Fassen Sie Ihre Problemstellung in einer Frage zusammen, z. B. Wie können wir X (Thema) verringern / verbessern, damit Y (Zielgruppe) weniger / mehr Z (Problem) erhält / hat / etc.

ⓘ Achten Sie darauf, dass das Problemfeld nicht zu weit und nicht zu eng gewählt ist.

2. Beschreiben Sie Ihr Problemfeld, Zielgruppe, Markt, Wettbewerb etc.

☑ Problembeschreibung

☑ Zielgruppe

☑ Markt (Segment, Größe, Kennzahlen, Besonderheiten / Barrieren, Eintrittsstrategie)

☑ Wettbewerb

☑ Allgemeine Darstellung (Vollständigkeit, Plausibilität, Roter Faden, Glaubwürdigkeit / Quellen etc.)

☑ Relevanz

ⓘ Problembeschreibung max. 3 Seiten

**4. Idee, Lösungsansatz & Business Model**

Lösung – Wie sieht diese aus? Und was ist neu daran?

1. Fassen Sie Ihre Idee / Ihren Lösungsansatz in einem Satz zusammen, z.B. Wir wollen X (Produkt oder Service) an Y (Zielgruppe) verkaufen, um Z (Mehrwert für Zielgruppe) zu erreichen (und um AHA (Social Impact) für W (Social Impact Zielgruppe) zu generieren).

ⓘ Achten Sie darauf, dass Sie Ihren Lösungsansatz aus der Kundensicht formulieren.

2. Beschreiben Sie Ihren Lösungsansatz / Ihre Idee

☑ Innovationsgrad, Schutzrechte

☑ Machbarkeit, Entwicklungsstand (z. B. Prototypen)

☑ Kundennutzen (Value Proposition) und Alleinstellungsmerkmal (Unique Selling Proposition)

☑ Kundenakquisition oder Marketing

☑ Ertrags- / Geschäftsmodell (Wie nehmen Sie Geld ein? Wie lautet der Preis? Mit wie vielen Stückzahlen rechnen Sie? Wofür geben Sie Geld aus?)

☑ Skalierbarkeit

☑ Eigenverantwortlichkeiten, Kooperationen und Wertschöpfungsmodell (was wird selbst gemacht, zugekauft oder ausgelagert über Partner und warum)

☑ Allgemeine Darstellung (Vollständigkeit, Plausibilität, Roter Faden, Glaubwürdigkeit / Quellen etc.)

ⓘ Lösungsansatz max. 3 Seiten

**5. Umsetzungsplanung**

Beschreiben Sie Ihre Umsetzungsplanung

☑ Roadmap und Meilensteinplanung (3-5 Jahre und was ist in den nächsten 6 Monaten geplant mit 6 Meilensteinen)

☑ Allgemeine Darstellung (Vollständigkeit, Plausibilität, Roter Faden, Glaubwürdigkeit / Quellen etc.)

ⓘ Mögliche Themen: Team, Produkt / Dienstleistung, Ertrags- / Geschäftsmodell, Kunden- / Marktentwicklung, Wettbewerb, Finanzplanung, Förderungen, Gründungsbezogene Aktivitäten etc.

ⓘ Umsetzungsplanung max. eine Seite

**6. Sonstiges & Anhang**

Stellen Sie an dieser Stelle alle für Ihr Konzept relevanten Informationen / Anhang (z. B. Prototypen, Demonstratoren, Analysen, Ausführungen, Patentanmeldungen, Wachstumsstrategien, Social-Impact-Berechnungen, Marketing- und Finanzplanungen) dar, die an anderer Stelle nicht aufgeführt waren.

Sonstiges

☑ Allgemeine Darstellung (Vollständigkeit, Plausibilität, Roter Faden, Glaubwürdigkeit / Quellen etc.)

☑ Relevanz

ⓘ Sonstiges max. 2 Seiten