

HINWEISE ZUM TRIP-IDEENPAPIER

(English version you can find below)

Beschreibung der Gründungsidee

- Beschreibe dein Produkt / deine Dienstleistung. Wie lautet die Geschäftsidee? Was ist das Besondere daran?
- Welches Problem willst bzw. könntest du mit deiner Idee verbessern oder lösen? (Problem – Bedürfnis – Lösung)
- In welchem Entwicklungsstadium befindet sich deine Idee momentan?
- Welche Ziele hast du dir gesetzt?
- Wann ist die Gründung geplant?
- Wer gehört zum Gründerteam?

Avisierte Zielkunden

- Welche Kunden kommen für dein Angebot in Frage? Wer ist die Zielgruppe?
- Was sind die signifikanten Merkmale und Gewohnheiten dieser Zielgruppe? (z.B. Alter, Geschlecht, Beruf, Religion, Lifestyle usw.)
- Schätze die Größe deiner Zielgruppe ein. Was wäre der Kunde im Einzelnen bereit, für dein Produkt zu bezahlen?

Nutzen & kaufentscheidende Faktoren

- Wodurch hebt sich dein Produkt von der Konkurrenz ab (USP)? Worin besteht die Einzigartigkeit?
- Wovon profitiert der Kunde, wenn er dein Produkt kauft? (Geldeinsparung, Zeitgewinn, Ressourcenschonung, aber auch Gesundheit, Ästhetik, Wohlbefinden o.ä.)
- Welche Bedürfnisse haben die Kunden?

Marketing & Vertrieb

- In welche Branche ist dein Produkt einzuordnen?
- Wie groß ist das Marktpotenzial für dein Produkt?
- Wie erreichst du deine Zielkunden?
- Welche Vertriebskanäle wirst du nutzen?
- Welche Preisstrategie wirst du verfolgen?

Ressourcen & Finanzen

- Welche Voraussetzungen (juristisch, technisch, etc.) sind für die Umsetzung deiner Idee erforderlich? Wann und wie willst du diese erreichen?
- Welche Umsätze und Kosten erwarten dich?
- Wie hoch ist dein Gesamtkapitalbedarf? Wie planst du diesen zu finanzieren?

HINTS ON THE TRIP IDEA PAPER

Description of the business idea

- Describe your product / service. What is the business idea behind it? What is so special about that?
- Which problem do you want to solve with your idea? (Problem - need - solution)
- At which stage of development is your idea currently?
- What are your goals?
- When is the foundation planned?
- Who is part of your team?

Targeted customers

- Which customers are suitable for your product? Who is the target group?
- What are the significant characteristics and habits of this target group? (e.g. age, gender, occupation, religion, lifestyle, etc.)
- Estimate the size of your target group. What would the customer be willing to pay for your product?

USP

- How does your product stand out from the competition? What is the USP?
- What does the customer benefit from when they buy your product? (Saving money, saving time, conserving resources, but also health, aesthetics, well-being, etc.)
- Which needs do the customers have?

Marketing & Distribution

- To which industry does your product belong?
- How big is the market potential for your product?
- How do you reach your target customers?
- Which sales channels will you use?
- What pricing strategy will you follow?

Ressourcen & Finances

- Which requirements (legal, technical, etc.) are necessary for the implementation of your idea? When and how do you want to achieve them?
- Which turnover and costs can you expect?
- What is your total financial need? How do you plan to finance this?