

Bedømmelseskriterier Business Mind Programme – Skriftlig idebeskrivelse

Elev-version

Dommerspørgsmål	Kobling til Business Model Canvas (BMC)	Point 1-10	Vægt	Hjælpspørgsmål til eleverne Som team kan I her f.eks.:
I hvor høj grad løser teamets idé en problemstilling hos målgruppen på en ny og innovativ måde?	Værditilbud (BMC)		4	<ul style="list-style-type: none"> Beskrive problemstillingen og hvordan idéen hjælper med at løse denne. Forklare, hvordan I er kommet på idéen, og hvordan løsningen differentierer sig fra konkurrerende løsninger. Forklare, hvordan I har undersøgt markedet. Forklare jeres overvejelser om beskyttelse af ideen (IPR)?
I hvor høj grad skaber idéen værdi for målgruppen (socialt, kulturelt, emotionelt eller økonomisk)?	Værditilbud (BMC)		4	<ul style="list-style-type: none"> Forklare, <i>hvordan og for hvem</i> idéen skaber værdi og gør en forskel. Fortæller, <i>hvilken værdi</i> idéen skaber, og om værdien er social, kulturel, emotionel og/eller økonomisk. Beskrive, hvordan idéen bidrager til bæredygtighed – Hvis idéen ikke arbejder med bæredygtighed – skal I argumentere for, hvorfor dette ikke er relevant for netop jeres idé.
I hvor høj grad kan teamet redegøre og argumentere for deres målgruppe?	Kundeperspektiv (BMC) Målgruppe(r)		3	<ul style="list-style-type: none"> Forklare, hvorfor I har valgt netop denne målgruppe, og hvorfor målgruppen har brug for idéen. Beskrive, hvilke undersøgelser og viden der understøtter, at jeres idé opfylder et reelt behov hos målgruppen. Forklare, hvordan I har testet produktet/service på målgruppen?
I hvor høj grad kan teamet redegøre og argumentere for, hvordan de når målgruppen (markedsføring og distribution)?	Kundeperspektiv (BMC) Vejen til kunden (Kanaler)		3	<ul style="list-style-type: none"> Forklare, hvordan vejen til målgruppen ser ud (distribution og markedsføring).
I hvor høj grad kan teamet redegøre og argumentere for, hvad der skal til for at realisere idéen og skabe værdi for målgruppen?	Aktivitetsperspektiv (BMC) Ressourcer Aktiviteter Samarbejdspartnere		3	<ul style="list-style-type: none"> Forklare, hvordan I har undersøgt eller afprøvet, om idéen kan realiseres – f.eks. via markedsanalyse? Forklare, hvilke aktiviteter, der er væsentlige for at skabe værdi for målgruppen? Forklare, hvad jeres vigtigste ressourcer er? Fortælle, om jeres netværk og samarbejdspartnere og om, hvordan de har bidraget til udviklingen af idéen. Fortælle om, hvem I har talt med, hvilken feedback I har fået, og hvordan denne er anvendt? Beskrive, hvilke fremtidige samarbejdspartnere I har brug for at komme i kontakt med.
I hvor høj grad kan teamet redegøre og argumentere for en økonomisk bæredygtig forretningsmodel?	Økonomi (BMC) Indtægter Omkostninger		3	<ul style="list-style-type: none"> Redegøre for prisen på jeres produkt/service? Forklare, hvordan indtægterne skabes (forretningsmodeltype) Forklare det vigtigste omkostninger, redegøre for hvordan indtægterne skabes, og hvordan forretningsmodellen er økonomisk bæredygtig?
Skriftlig formidling I hvor høj grad er teamets skriftlige formidling af idéen gennemarbejdet og fyldestgørende?			10	<ul style="list-style-type: none"> Vær opmærksom på, at I kan score op til 100 point ved at lave en levende og gennemarbejdet beskrivelse. Overvej hvilke virkemidler som f.eks. følelser, sprog, fakta, undersøgelser m.m. der vil gøre jeres idébeskrivelse mere overbevisende. Læs beskrivelsen godt igennem, så I sikrer jer, at I har formuleret jer klart og tydeligt. Få også gerne andre til at læse jeres beskrivelse og spørg, om de forstår, hvad jeres idé går ud på. Overvej, hvordan I bedst muligt bruger alle de 3.600 tegn, I har til rådighed. Læs korrektur og ret stave-, sjuske- og slåfejl.
	Samlet max. point		300	