

Obligatoriske overskrifter til den skriftlige idébeskrivelse for Business Mind Programme

Her finder du de obligatoriske overskrifter, som idébeskrivelsen skal bygges op omkring. Teksterne med kursiv er en vejledning til, hvad det er godt at beskrive under de enkelte overskrifter.

Du kan bruge denne skabelon sådan her:

Skriv jeres idébeskrivelse ind under overskrifterne, og slet herefter teksterne skrevet med *kursiv*. Slet til sidst alt over linjen herunder, og upload herefter jeres skriftlige idébeskrivelse som PDF på "Min side".

HUSK, at idébeskrivelsen max. må fylde 3600 tegn inkl. mellemrum

Værditilbud (Idé)

Beskriv, hvad jeres problemstilling er, og hvordan jeres idé hjælper med at løse dette problem. Forklar hvordan I er kommet på ideen, og hvordan løsningen adskiller sig fra allerede eksisterende produkter. Forklar hvordan I har undersøgt markedet, og hvad der gør jeres produkt/ idé særlig. Forklar sidst jeres overvejelser omkring beskyttelse af ideen (IPR)

Værditilbud (Værdi)

Forklar, hvordan og for hvem jeres idé skaber værdi og gør en forskel. Fortæl, hvilken værdi idéen skaber, og om værdien er social, kulturel og/eller økonomisk. Beskriv hvordan idéen bidrager til bæredygtighed (social, kulturel, økonomisk, miljømæssig osv.). Hvis ikke idéen arbejder med bæredygtighed, skal I argumentere for, hvorfor dette perspektiv ikke er relevant for jeres idé.

Kundeperspektiv (målgrupper)

Forklar, hvorfor I har valgt netop denne målgruppe, og hvorfor målgruppen har brug for jeres idé. Beskriv, hvilke undersøgelser og viden, der understøtter, at jeres idé opfylder et reelt behov hos målgruppen. Forklar hvordan I har testet jeres produkt/service på målgruppen.

Kundeperspektiv (vejen til kunderne - kanaler)

Fortæl, hvordan vejen til målgruppen ser ud (distribution og markedsføring).

Aktivitetsperspektiv (ressourcer, aktiviteter og samarbejdspartnere)

Forklar, hvordan I har undersøgt eller afprøvet, om idéen kan realiseres, f.eks. via markedsanalyse(r). Forklar, hvilke aktiviteter der er væsentlige for at skabe værdi for målgruppen. Forklar, hvad jeres vigtigste ressourcer. Fortæl om jeres netværk og samarbejdspartnere og om deres bidrag til udviklingen af idéen. Fortæl om, hvem I har talt med, hvilken feedback I har fået, og hvordan denne feedback er anvendt. Fortæl om fremtidige samarbejdspartnere, som I har brug for at komme i kontakt med i den fremtidige udvikling af ideen.

Økonomi (indtægter/omkostninger)

Redegør for prisen på jeres produkt/service og forklar, hvordan indtægterne skabes (forretningsmodeltype). Forklar om de vigtigste omkostninger og redegør for, hvordan indtægterne skabes, samt hvordan jeres forretningsmodel er økonomisk bæredygtig.