|  |
| --- |
| ThEx innovativ |
| Thüringer Gründungsideen-wettbewerb 2018 |
| Ideenpapier |

|  |
| --- |
| 15.05.2018 |

**Der Ideengeber wurde beraten und**

**unterstützt durch den Netzwerkpartner:**

**BIC Nordthüringen GmbH**

**Region: Nordthüringen**

Projektmanagerin: Simone Kaufmann

**eingereicht durch:**

**Kontaktdaten:**

BIC Nordthüringen GmbH

Waldstraße 2

99706 Sondershausen

Telefon: 03632/66 55 200

E-Mail: skaufmann@bic-nordthueringen.de

Web: [www.bic-nordthueringen.de](http://www.bic-nordthueringen.de)

Inhaltsverzeichnis

[1 Angaben zum Ideengeber 3](#_Toc427916292)

[2 Beschreibung der Gründungsidee 4](#_Toc427916293)

[2.1 Ihre Geschäftsidee 4](#_Toc427916294)

[2.2 Erläuterung des Problems bzw. des Bedürfnisses 4](#_Toc427916295)

[2.3 Darstellung des Lösungsansatzes 5](#_Toc427916297)

[3 Zielgruppe 6](#_Toc427916298)

[4 Nutzen & Mehrwert 6](#_Toc427916299)

[4.1 Nutzen 6](#_Toc427916300)

[4.2 kaufentscheidende Faktoren 6](#_Toc427916301)

[5 Marketing & Vertrieb 7](#_Toc427916302)

[5.1 Marketing- und Vertriebsstrategie 7](#_Toc427916303)

[6 Ressourcen & Finanzen 7](#_Toc427916304)

[6.1 Ressourcenbedarf 7](#_Toc427916305)

[6.2 Finanzbedarf 7](#_Toc427916306)

# 1 Angaben zum Ideengeber(n)

Anrede: Herr Frau

Vorname:

Zuname:

Geburtstag:

E-Mail:

Beruf(e):

Qualifikationen/

Berufserfahrung:

Motivation:

Anrede: Herr Frau

Vorname:

Zuname:

Geburtstag:

E-Mail:

Beruf(e):

Qualifikationen/

Berufserfahrung:

Motivation:

# 2 Beschreibung der Gründungsidee

# 2.1 Ihre Geschäftsidee

Wie lautet Ihre innovative Geschäftsidee?

# 2.2 Erläuterung des Problems bzw. des Bedürfnisses

Welches Problem wollen bzw. können Sie mit Ihrer Idee verbessern oder lösen?

# 2.3 Darstellung des Lösungsansatzes

Wie wollen Sie den Mehrwert für die Gesellschaft/ Ihre Zielgruppe generieren?

*Wenn vorhanden bitte Skizze als Anlage beifügen.*

# 

# 3 Zielgruppe

Welche Zielgruppe möchten Sie ansprechen?

# 4 Nutzen & Mehrwert

# 4.1 Nutzen

Welcher wirtschaftlicher/ technischer Nutzen entsteht durch Ihr Angebot.

# 4.2 kaufentscheidende Faktoren

Warum sollte jemand Ihr Produkt/ Dienstleistung kaufen? Was ist die Motivation zum Kauf?

# 

# 5 Marketing & Vertrieb

# 5.1 Marketing- und Vertriebsstrategie

Wie wollen Sie Ihre Kunden ansprechen?

Wie wollen Sie Ihr Produkt/ Dienstleistung bewerben?

# 6 Ressourcen & Finanzen

# 6.1 Ressourcenbedarf

# 6.2 Finanzbedarf