|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Name** | **BeispielXY**  | **Priorität:**  |
| Kurzbeschreibung |  |
| BedarfNeed | Was ist der «Pain», das Problem?Wer hat das Problem?Ist das Problem gross / wichtig genug, um dafür wertvolle Zeit einzusetzen? |
| Vorgehen / TechnikApproach | Wie kann das Problem gelöst werden?Was sind wichtige Merkmale der Lösung? |
| NutzenBenefit | Welchen Nutzen bekommt der «Problemowner» von der Lösung?Ist da Problem vollständig oder teilweise gelöst? |
| VerdienstmodellValue Capture | Gibt es eine Zahlungsbereitschaft für die Lösung?Entsteht ein abschöpfbarer Mehrwert oder eine Kosteneinsparung? |
| Konkurrenz / AlternativenCompetition | Welche Alternativen gibt es bereits oder könnte es geben?Sind diese schlechter / gleich gut / besser? |
| Offene Fragen / Anmerkungen |  |
| Interessenten |  |