


**3 Evaluieren**


Finde heraus und beurteile:

A. Welche **Bedeutung/Priorität** hat das Problem/Needs für die Zielgruppe(n)? 

B. Welche **Bedeutung/Prioritäten** hat das Problem/Needs für das Unternehmen?


**4 Definieren**

Lege fest und definiere:

A. Was sind die **Schlüsselprobleme/Needs** für die Zielgruppe(n)? 

B. Was sind die angestrebten Zielgruppen-**Nutzen**?

**8 Realisieren**

A. Welche Idee geht in die **Realisierung**? Warum? 


B. Was ist konkret als nächstes zu tun (to do)?

Zeitplan:

Kostenplan:

sonstiges (Partner, etc.):

**7 Selektieren**


A. Welche **Idee(n)** verfolgst Du **warum** weiter? 

B. Welche **Idee** hat die **beste** Erlös-/Kostenstruktur (z.B. Kalkulation)?

C. Welche Idee hat den **besten** USP/Relevanz/Nutzen? (ggf. über Canvas veranschaulichen)

**0 Status/Aufgabe** (kurz beschreiben): 


Frage die Zielgruppe(n) nach den:

A. Problemen/Needs? 


B. **Ursachen** der Probleme/Needs?


C. **Auswirkungen** der Probleme/Needs?

Beschreibe Deine Zielgruppe(n):

A. Beschreibe die wichtigsten Aspekte/**Probleme**, die der Aufgabe zugrunde liegen: 

B. Versuche die wichtigsten Strukturen/Abhängigkeiten von A. kurz zu beschreiben (Verstehe die Probleme):

Finde **Ideen** für die Problemlösung/Needs: 

Präzisiere/Visualisiere Deine Ideen u. die Nutzen (USP/funktionaler/ethischer/ästhetischer/emotionaler Nutzen?) für die Zielgruppe: 

**2 Analysieren**

**1 Strukturieren**

**5 Kreieren**

**6 Präzisieren**