

Der InnovationsCheck

Die vorliegende InnovationsCheck soll helfen, das Potenzial von Innovationsideen schnell und systematisch zu erfassen. Dies können sowohl interne Innovationen sein, als auch innovative Produkte oder Dienstleistungen, die extern vermarktet werden sollen.

Das Ergebnis versteht sich nicht als Erfolgsprognose, sondern als strukturierte Grundlage für (mögliche) weitere Entscheidungsschritte. So lässt es sich z. B. gut mit der Business-Model-Canvas-Methode kombinieren.

Die Peergroup Business Development in der IG Digital hat diese Vorlage zur Selbsteinschätzung auf der Basis eigener Erfahrungswerte als gemeinnütziges Open-Source-Werkzeug erstellt (siehe Creative-Commons-Lizenz). Die Mitglieder der Peergroup sehen den InnovationsCheck als Community-Beitrag und freuen sich über Rückmeldungen, Kommentare und Verbesserungsvorschläge an mediapublishing@hdm-stuttgart.de.

Wir hoffen, dass das Tool viele gute Innovationsideen zu identifizieren hilft und zur Innovationskraft und Zukunft (nicht nur) der Buchbranche beiträgt.

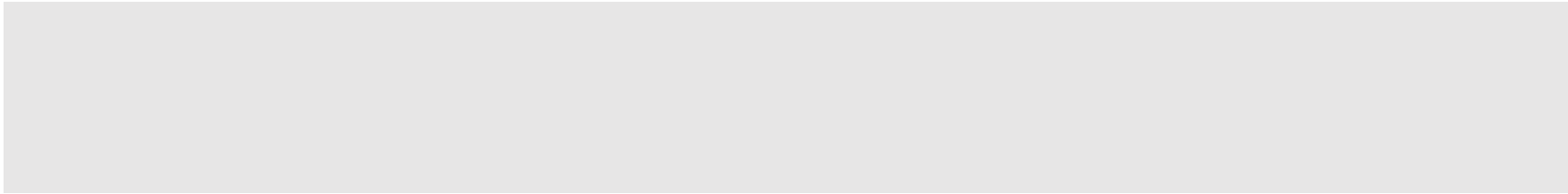
Wie heißt deine Idee? Vergib bitte einen kurzen Arbeitstitel!

In einem Satz: Worum geht es bei der Idee?

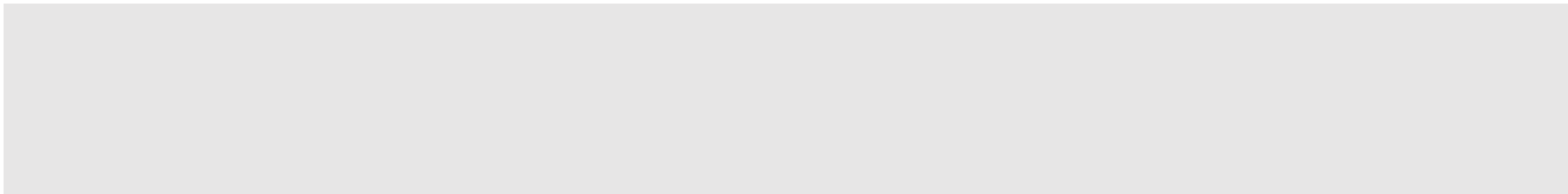
Deine Kund:innen verdienen attraktive Ideen!

Prüfe hier, ob du alle Kund:innenanforderungen bedacht hast.

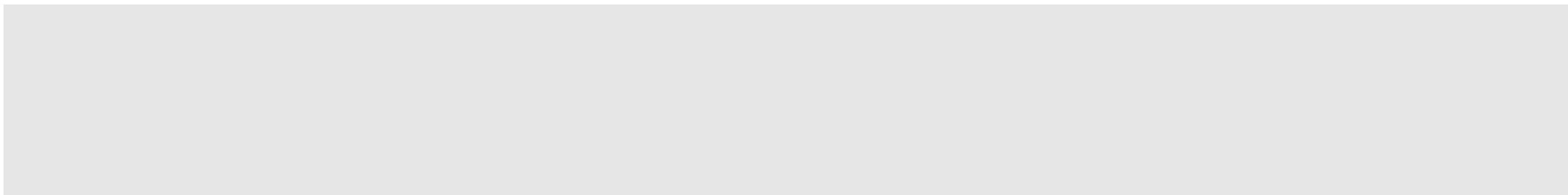
1. Welche Kund:innen (intern/extern) möchtest du erreichen?



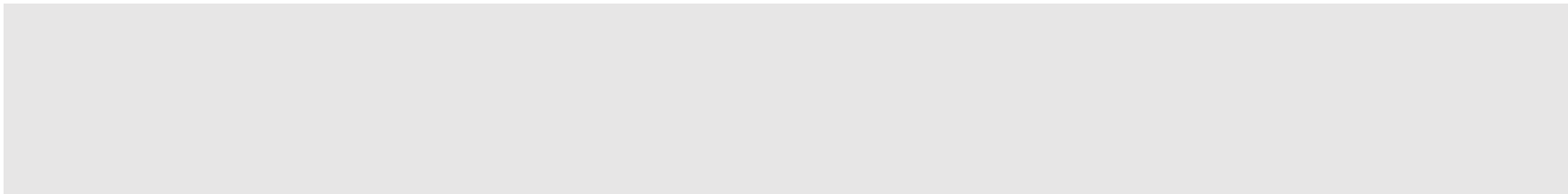
2. Welche Kund:innenbedürfnisse oder -probleme löst deine Idee (intern/extern)?



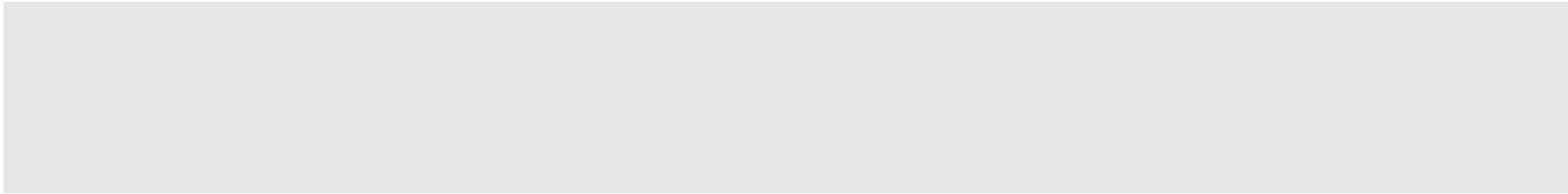
3. Woher weißt du, dass deine Kund:innen (intern/extern) dieses Bedürfnis oder Problem haben?



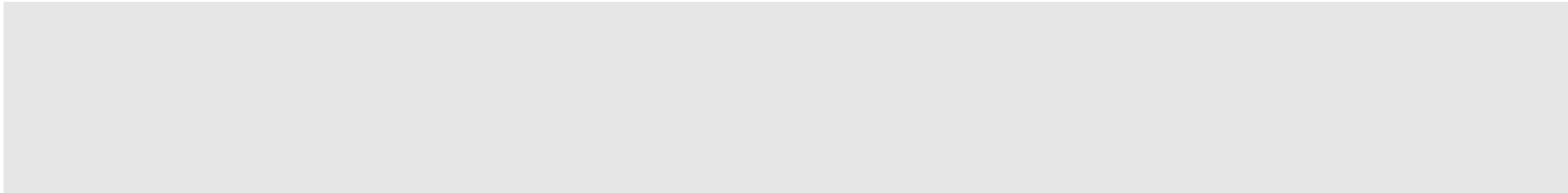
4. Wie befriedigst du das Bedürfnis bzw. wie löst du das Problem deiner Kund:innen (intern/extern)?



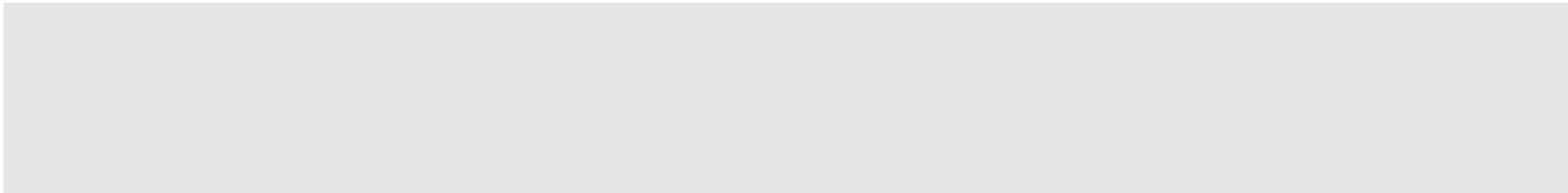
5. Welche Top-3-Vorteile entstehen dadurch für deine Kund:innen (intern/extern)?



6. Der USP: Was ist an deiner Idee / Lösung einzigartig?



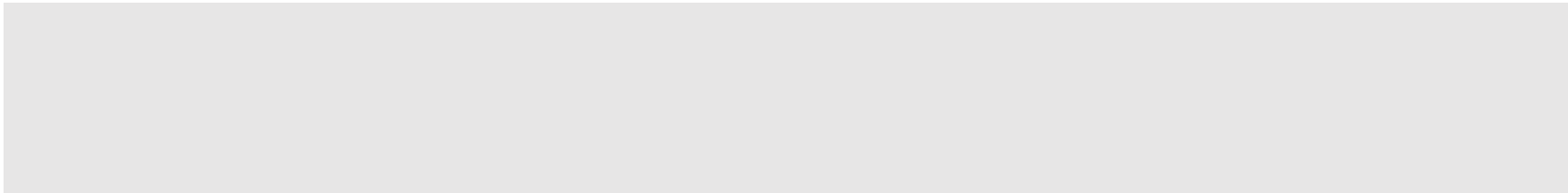
7. Der USP: Wie hoch ist das Differenzierungspotential zu Wettbewerber:innen?



Dein Unternehmen wünscht sich attraktive Ideen!

Prüfe hier, ob du die Anforderungen deines Unternehmens bedacht hast.

8. Strategie-Fit: Auf welche strategischen Ziele des Unternehmens zählt deine Idee bzw. deine Lösung ein?



9. Marktrelevanz: Skizziere kurz den Zielmarkt (Größe, Wachstumspotential, Wettbewerbssituation und eigene Position)!

10. Wie sieht das Erlösmodell aus (Abo, Einzelverkauf, Reichweitenmonetarisierung etc.) oder welche positiven Effekte sind zu erwarten (Einsparpotential, Prozessbeschleunigung o. ä.)?

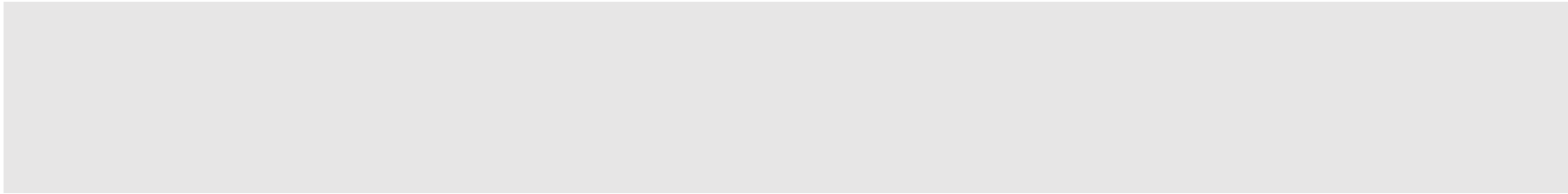
11. Falls relevant: Umsatz- / Einsparpotenzial: Welchen jährlichen Umsatz oder welche jährlichen Einsparungen erwartest du innerhalb von 3 bis 5 Jahren?

Dein Team freut sich über eine attraktive Umsetzung!

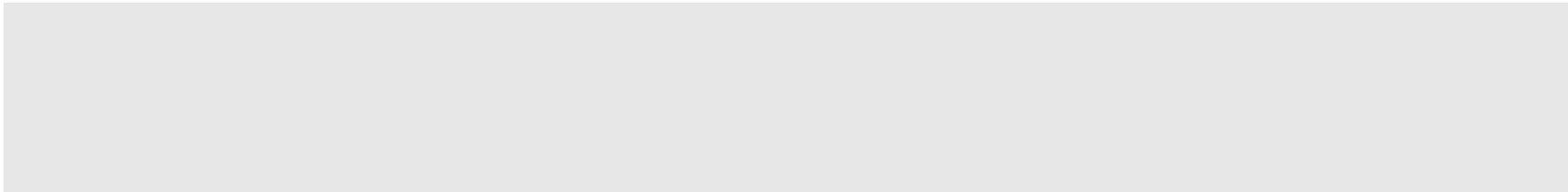
Prüfe hier, ob du alle Anforderungen für die Umsetzung bedacht hast.

12. Welche Technologien und technologische Kompetenz werden für die Umsetzung benötigt?

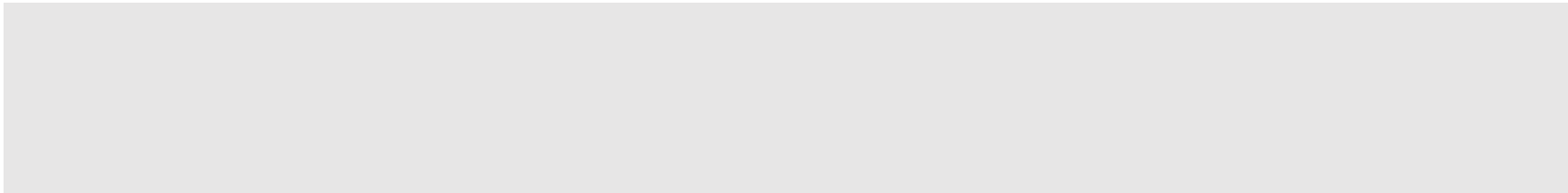
13. Welche Technologien und Kompetenzen sind bereits vorhanden?



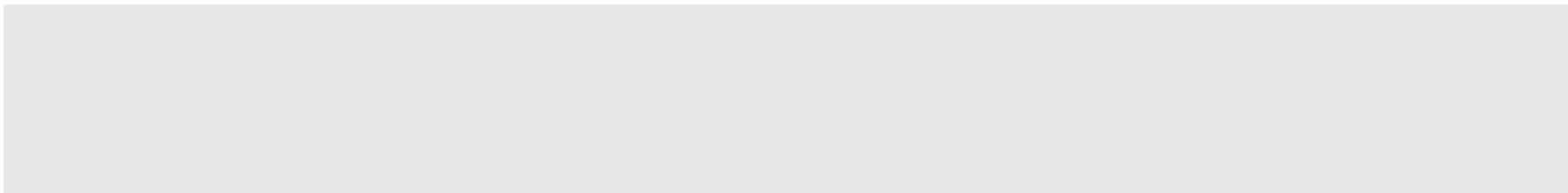
14. Marktzugang: Wie schwierig wird es, die Zielgruppe zu erreichen? Welche Vertriebs- und Marketingmöglichkeiten und -kompetenzen sind nötig? Welche Markteintrittsbarrieren existieren bzw. welche erwartest du?



15. Welche rechtlichen Aspekte musst du produktseitig berücksichtigen (z. B. DSGVO, Nutzungsrechte u. ä.) und welche Verträge musst du ggf. abschließen?



16. Bis wann kann das Projekt umgesetzt werden?



17. Welche und wie viele Ressourcen benötigst du (Personal, Kapazitäten, Investitionsvolumen u. ä.)?

18. Welche Ressourcen kannst du intern bereitstellen?

Wenn die genannten Aspekte beschrieben wurden, sollte das Ergebnis eine gute interne Diskussionsgrundlage darstellen. Parallel dazu empfiehlt es sich, intern nach Unterstützer:innen bzw. einem/einer "Sponsor:in" zu suchen, um weitere Fürsprecher:innen zu gewinnen. Bei entsprechender Zustimmung und Unterstützung wird die Beschreibung der Innovationsidee sicher noch an Genauigkeit gewinnen. Für einen ressourcenschonenden Test mit der Zielgruppe können Prototypen sehr aufschlussreich sein.

Viel Erfolg dabei!

Herzlichen Dank für die Nutzung des Selbsttests! Die Peergroup Business Development der IG Digital freut sich außerdem sehr über Feedback! :-)

