


Vision		Innovationsgrad <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/> inkrementell radikal		 Online-Leitfaden	
2 Kooperation <i>Wer sind potenzielle Partner? Was sind die Ziele der Partner? Was ist mein leistbarer Verlust?</i>		<i>Welches Problem soll gelöst werden?</i>		<i>Warum ist diese Entwicklung notwendig?</i>	
5 Stand der Technik <i>Welche Produkte / Systeme sind schon am Markt verfügbar? Warum sind diese nicht ausreichend? Wodurch unterscheidet sich das geplante Produkt davon?</i>		1 Problem		3 Lösung <i>Durch welche innovativen Merkmale zeichnet sich das Produkt aus? Wie soll das Ziel erreicht werden? Wie sollen die Funktionalitäten umgesetzt werden?</i>	
		<i>Warum sind Marktlösungen nicht ausreichend?</i>		4 Technisches Risiko <i>Welche technischen Risiken erwarten Sie bei der Umsetzung? Welche Aspekte könnten technisch schwierig sein? Wo gibt es Unklarheiten bei der Umsetzung?</i>	
6 Markt					
Geschäftsmodell	Zielgruppen	Potentielles Marktvolumen	Markteintrittsbarrieren	Verkaufspreis	Umsatz & Marktanteile

