

## PHASE 6: IDEE PITCHEN



Ist eure Idee nach der Testphase optimiert, präsentiert ihr die finale Idee in einem Pitch. Geht dabei auf folgende Punkte ein:

🕒 15 - 45  
MIN

01

**Ein-Satz-Statement:** Startet mit einer prägnanten Aussage, die Interesse weckt (Problem oder Nutzen). Beispiel: „Wir reduzieren Wartezeiten in der Mensa um 30 %, indem ...“

02

**Problem (Pain):** Erklärt, welches konkrete Problem existiert. Es sollte beobachtbar und relevant und nicht zu allgemein sein.

03

**Zielgruppe:** Schildert mit einem Satz: „Für ..., die ..., aber ...“, für wen das Problem besonders groß ist.

04

**Insight:** Belegt durch ein Interview-Zitat oder Beobachtung (1–2 Sätze), dass das Problem echt ist. „[Zielgruppe] hat das Problem [Problem], weil [Insight/Beleg].“

05

**Lösung (Idee):** Nennt nun eure Lösung in einfachen Worten und beschreibt, was konkret aus Nutzerperspektive passiert. „Unsere Idee [Lösung] ermöglicht [Nutzen].“

06

**Nutzenversprechen:** Erläutert, welcher messbare oder spürbare Vorteil durch eure Lösung entsteht. Verwendet beschreibende Adjektive wie „Schneller, günstiger, sicherer, einfacher, angenehmer.“

07

**Differenzierung:** Erklärt, warum eure Lösung besser als bestehende Alternativen oder frühere Versionen ist in einem Satz: „Im Vergleich zu [Status quo/Alternative] ist das besser, weil [Differenzierung].“

08

**Umsetzung:** Erklärt, wie die Lösung funktionieren könnte. Nennt nur so viel Technik/Prozess wie nötig, um Glaubwürdigkeit zu schaffen und ggf. auch Ressourcen/Partner, die benötigt werden.

09

**Machbarkeit & Risiken:** Nennt kurz eure Einschätzung zur Machbarkeit inkl. der der Abhängigkeiten und Risiken und wie ihr sie testen könntet.

10

**Call to Action:** Zuletzt beschreibt ihr den nächsten Schritt, der euch zur Umsetzung helfen würde (z. B. Feedback, Budget, Pilotprojekt) in einem Satz: „Als Nächstes wollen wir [Test/Pilot] und brauchen dafür [Call to Action].“