

Idé til EKSTERN forretningsmulighed A

1. Beskriv Idéen

2. Hvilket problem løser ideen for vores kunder?

Hypoteser:

3. Hvilken værdi skaber ideen (for os) ?

Hypoteser:

4. Findes ideen allerede – hvordan er vores idé bedre?

Hypoteser:

5. Problemtest

Hypotesetest med minimum 3 kunder

6. Værditest

Hypotesetest med 3 kollegaer

7. Konkurrencetest

Hypotesetest med AM-ekspert

8. Beskriv den nye opdaterede idé pba. de tre test.

Idé til EKSTERN forretningsmulighed B

9. Hvordan indfries kundens behov med den nye, opdaterede idé?

10. Hvordan opdager kunderne jeres nye produkt/service?

beskriv

Hvad er kundens første touch points med jeres nye produkt/service?

beskriv

Hvordan undersøger og beslutter kunden at købe jeres produkt/service?

beskriv

Hvordan passer jeres idé ind i kundens hverdag (B2C)/forretning (B2B)

beskriv

Hvad er de største udfordringer for ideens realisering?