

FUTURE FLIP-BOOK

SECHS FRAGEN AN IHRE INNOVATION

START DIE INSPIRATION

Notieren Sie hier die Inspiration aus dem FUTURE FLIP-BOOK.

Diese Inspiratin hat den Code _ _ - _ - - _ - - _ - -

1. WAS IST DAS?

Was ist das? Wie könnte eine Innovation aussehen, die durch die Inspiration beschrieben wird? Was macht diese Innovation? Was wird mit dieser Innovation erreicht?

2. WELCHES PROBLEM LÖST DIE INNOVATION?

Beschreiben Sie das Problem, das die Innovation für aktuelle oder für Kund:innen und Klient:innen der Zukunft löst. Können Sie eine Vision entwerfen? Wie wird die Welt aussehen, wenn Sie Ihre Idee verwirklichen?

6. WIE UNTERSTÜTZT DIE INNOVATION EINE BESSERE ZUKUNFT?

Welche der 17 SDGs werden durch Ihre Innovation unterstützt? Wie unterstützt sie diese langfristigen Entwicklungsziele?

01 Keine Armut 02 Kein Hunger 03 Gesundheit & Wohlergehen 04 Hochwertige Bildung 05 Geschlechter Gleichheit 06 Sauberes Wasser und Sanitäreinrichtungen 07 Bezahlbare & saubere Energie 08 Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum 09 Industrie, Innovation & Infrastruktur 10 Weniger Ungleichheiten 11 Nachhaltige Städte & Gemeinden 12 Nachhaltige/r Konsum & Produktion 13 Maßnahmen zum Klimaschutz 14 Leben unter Wasser 15 Leben am Land 16 Frieden, Gerechtigkeit & starke Institutionen 17 Partnerschaften zum Erreichen der Ziele

3. WER SIND DIE KUND:INNEN?

Wer sind die Kund:innen? Definieren Sie die Zielgruppe. Schätzen Sie die Marktgröße ab:
 $P(\text{opulation}) \times P(\text{ercentage}) \times P(\text{urchasing frequency}) \times P(\text{rice})$

4. WIE PASST DIE INNOVATION ZU IHREM UNTERNEHMEN?

Wie passt diese Innovation zu Ihrer Unternehmensstrategie? Wie verändert diese Innovation Ihre Organisation in der Zukunft? Wie fügt sich diese Innovation in das Aktivitäts-Portfolio des Unternehmens ein? Wie können Sie Ihre Ressourcen, Ihr Wissen, Ihre Erfahrungen und Ihre Netzwerke sinnvoll nutzen?

5. WIE KANN MAN DAMIT GELD VERDIENEN?

Wie können Sie mit dieser Innovation Einnahmen erzielen? Wie können Sie die Innovation schützen? Wie können Sie verhindern, dass andere Ihnen Einnahmen mit Ihrer guten Idee machen?