



# Wildcard-Bewerbung

## aws First Projektplan - Guideline



### Einleitung

#### Vision Statement – Was wollt ihr verändern?

Beispiele:

„We are making today delicious.“ *Kraft Foods*

“Our vision is to be earth's most customer centric company; to build a place where people can come to find and discover anything they might want to buy online.“ *Amazon*

#### Team

Teammitglieder, Rollenverteilung und Fähigkeiten, die ins Team mitgebracht werden.

Wer übernimmt welchen Bereich, wie ergänzt ihr euch? Was macht euch als Team besonders? Warum könnt genau ihr dieses Projekt umsetzen?



### Problem & Solution

#### Problem

Welches Problem wird mit eurer Idee adressiert? Wer hat dieses Problem und wie geht man momentan damit um? Wie schwerwiegend ist das Problem?

#### Customer Segment

Wer ist eure Zielgruppe? Zielgruppendefinition und Persona. Besteht wirklich Interesse für eure Lösung? Was sind die Pains und Needs eurer Zielgruppe in Bezug auf bestehende (bzw. fehlende) Lösungen? Ist der Pain/Need groß genug? Wie habt ihr die Zielgruppe ausgewählt und wieso? Welche Schritte habt ihr unternommen um eure Zielgruppe zu validieren (Interviews, ...)? Was sind eure Erkenntnisse?

#### Alternative Solutions

Welche alternativen Lösungen gibt es derzeit am Markt? Welche alternativen Lösungswege nutzt eure Zielgruppe derzeit?

#### Customer Benefit

Welchen Kundennutzen schafft ihr? Welchen Mehrwert kreiert ihr, durch Lösung der Pains and Needs?



### Value Proposition

Welchen Kundennutzen bzw. Mehrwert verspricht ihr euren Kunden?

### Features

Welche Funktionen und Eigenschaften eurer Lösung kreieren euren Kundennutzen?

### Solution

Wie sieht eure Lösung genau aus? Was macht ihr und wie funktioniert es? Wie löst ihr das beschriebene Problem? Was macht eure Lösung besser als bestehende Ansätze - USP? Welche Vorteile haben Kunden durch eure Lösung?

3

## Validation

Holt mindestens 20 Reaktionen potentieller Kunden ein und testet eure Annahmen (Problem & Solution). Besteht das angenommene Problem tatsächlich innerhalb eurer spezifischen Zielgruppe? Spricht eure Lösung Kunden an oder muss sie noch adaptiert werden? Welche Erkenntnisse habt ihr aus Kundenbefragungen gewonnen? Präsentiert eure Ergebnisse.

4

## Business Model

### Business Model Canvas – How does your business work?

Beschreibt und erklärt eure Value Proposition, Kernaktivitäten, Kundensegmente, Kundenbeziehungen, Vertriebskanäle, Kernpartner (Stakeholder), Ressourcen, Kostenstruktur und Einnahmequellen und wie die einzelnen Komponenten in Verbindung stehen. Hier gibt es ein Erklärvideo, Tipps und Beispiel zum Business Model Canvas: <http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>

### Value Proposition

Welchen Kundennutzen bzw. Mehrwert verspricht ihr euren Kunden?

### Customer Relationship

Wie sehen eure Kundenbeziehungsmaßnahmen aus? (Acquisition/Retention/Up-Selling)

### Customer Segment

Wer ist eure Zielgruppe? Zielgruppendefinition und Persona.

### Customer Channels

Durch welche Verkaufskanäle erreicht ihr eure Kunden? Wo/wie können sie euer Produkt/Lösung erwerben?

### Key Activities

Was sind die Key Activities, die notwendig sind, um eure Value Proposition zu erfüllen?

### Key Resources

Was sind die Key Resources, die notwendig sind, um eure Value Proposition zu erfüllen? (intellectual, physical, human, financial)



### Key Partner

Wer sind eure Key Partner? Welche Kooperationen sind kritisch, um eure Value Proposition zu erfüllen?

### Cost Structure

Was sind die wichtigsten/kritischsten Kosten eures Business Models? Welche Key Resources/Activities sind am teuersten? (fixed vs. variable costs)

### Revenue Stream

Wie verdient ihr euer Geld? Für welche Benefits sind Kunden bereit zu zahlen? (recurring revenues vs. one-time payment)

5

## Markt & Wettbewerb

Wer ist die (direkte & indirekte) Konkurrenz am Markt? Wie grenzt ihr euch zu dieser ab und was macht euch besonders (Competitive Advantage, USP)? Wie groß ist der Markt und wie wollt ihr euch positionieren?

6

## Next Steps & dazu benötigtes Projektbudget

### Wie geht's weiter?

Was soll in den nächsten Monaten passieren? (Marketingaktivitäten, Bau von Prototypen (Material), Anmeldung einer Marke, ...) Welche Investitionen plant ihr? Wie viel Projektbudget benötigt ihr dafür?

### Next Steps

Eure geplanten nächsten Schritte sollen im Projektplan, anhand einer Roadmap, übersichtlich dargestellt werden und dann im Detail erklärt.

### Projektbudget

Zusätzlich müsst ihr einen Budgetplan einreichen, der eure geplanten nächsten Schritte widerspiegelt und anhand einzelner Budgetposten aufzeigt, wie viel Geld ihr dafür benötigt.



**Es gibt pro Team maximal € 20.000 Projektbudget. Folgende Projektkosten können mit dem Projektbudget beglichen werden:**

- Sachkosten (materielle und immaterielle Investitionen), wie z.B. Kosten für die Entwicklung von Pilot- und Demonstrationsobjekten (Materialkosten, Bedarfskosten, Marketingkosten), Schutz- und Lizenzrechte; ausgenommen sind Betriebsmittel wie z.B. Computer etc.
- Drittkosten, wie z.B. Kosten für Auftragsforschung, Kosten für spezifische Beratung (zB. Rechtsberatung) und gleichwertige Dienstleistungen, Marktstudien und -research, Marketing und Kommunikationskosten

**ACHTUNG:** Es können nur Kosten abgerechnet werden, die nach der Zusage des Projektbudgets beim Jupyterpitch anfallen.

**WICHTIG:** Auf Seite 5 und 6 findet ihr eine Vorlage zum geplanten Projektbudget mit Ausfüllhilfe. Einfach das Proposed Budget von unserer [Website](#) im Bereich Downloads (Abrechnungen/Proposed-Budget) herunterladen und mit euren geplanten Investitionen ausfüllen.

**Wildcard Bewerbungen können bis 30. April, um 12:00 Uhr an [I.knotzer@aws.at](mailto:I.knotzer@aws.at) geschickt werden.**

**Vergesst nicht, mit der Bewerbung auch das ausgefüllte Formular ‚Personendaten‘ mitzuschicken.** Dieses findet ihr ebenfalls auf der Website im Bereich Downloads (ergänzende Informationen/Personendaten)

#### **Noch Fragen?**

Programmleitung: Lisa Knotzer  
Email: [I.knotzer@aws.at](mailto:I.knotzer@aws.at)  
Tel.: 01 / 501 75 – 566

**Good luck!**



## aws First

Proposed Budget – Ausfüllhilfe mit Erklärungen

Projekttitle:  
Teamleader:

Datum:

Geplante Investition			Q1 ( März 2016)	Q2 (April – Juni 2016)	Q3 (Juli-Sept. 2016)
Kostenart	Bezeichnung	Betrag Total			
1	Material	Material für Prototyp	€900	€200	€500
2	Software (Lizenz/Rechte)	Lizenz Adobe Photoshop	€150		
3	Beratung (Honorar)	Honorar Steuerrechts-Experte			€500
4	Lizenz/Rechte	Markenschutz Anmeldung	€400		
5	Marketing	Website		€150	€150
6	Material	Anfertigung Prototyp	€1000	€2000	€700
7	Marketing	Werbematerialien	€100	€350	€250
8	Marketing (Honorar)	Webdesigner	€400		
...					
Summe Investitionskosten (Q1-Q3) = Proposed Budget Total*:			€ 7.750		



Nähere Erläuterungen zu den einzelnen Investitionen				
Kostenkategorie		Kostenart	Bezeichnung	Kurze Begründung
1	Sachkosten	Material	Material für Prototyp	Kauf von verschiedenen Materialien (Verschiedene Holzarten, Carbon, verschiedene Edelmetalle, Schleifpapier, Kleber, Lacke, Öle) zur Weiterentwicklung des Prototypen
2	Sachkosten	Software (Lizenz/Rechte)	Lizenz Adobe Photoshop	Für das Design unseres Prototypens benötigen wir 1 aktuelle Adobe-Version, mit der unser Designer arbeiten wird.
3	Drittkosten	Beratung (Honorar)	Honorar Rechtsberatung	In Vorbereitung auf eine Gründung möchten wir uns durch einen Steuerrechts-Experten professionell beraten lassen.
4	Sachkosten	Lizenz/Rechte	Markenschutz Anmeldung	Anmeldung einer Bildmarke im mehreren Kategorien zusätzlich zur schon bestehenden Wortmarke
5	Sachkosten	Marketing	Website	Kosten für eine Domain + Webspace.
6	Sachkosten	Material	Anfertigung Prototyp	Rohmaterialien (Bleche, Profile, Rohre, etc.), Verbindungselemente (Schrauben, Muttern, W/N-Verbindungselemente, etc.), Elektroinstallationsmaterialien (Hutschienenklemmen, Kabel, Verteilerkästen, Steckverbinder, etc.), Zukaufteile wie Frequenzumrichter (gleichstromgeeignet), Steuerungselemente
7	Sachkosten	Marketing	Werbematerialien	Um unseren Außenauftritt bei Kundenbesuchen wirksamer zu machen werden wir eine Produktbroschüre, und Visitenkarten drucken.
8	Drittkosten	Marketing (Honorar)	Webdesigner	Für den professionellen Webauftritt soll uns ein solides Grundgerüst geschaffen werden, auf welches wir im Weiteren selbst aufbauen können.
...				

\*Die Summe der Investitionskosten und somit das Proposed Budget kann höher als das maximal zusagbare Projektbudget von €20.000 sein, jedoch muss damit kalkuliert werden, dass Kosten, die über €20.000 hinausgehen, selbst getragen werden müssen und nicht durch Einkünfte gegenfinanziert werden können. Einkünfte können erst nach Gründung (nach aws First) erzielt werden.