

Einreichung der Projektskizze

Formular zur Fördermaßnahme: „Integrative Modellprojekte zur Leistungssteigerung im Tourismus“

1. Persönliche Daten

Anrede*:

Name*:

Vorname:

Straße:

PLZ/Ort:

E-Mail*:

Telefonnummer:

2. Inhaltliche Angaben

Titel des Modellprojekts:

Um welche Art der Innovation handelt es sich (Mehrfachnennung möglich):

Produktinnovation

Prozessinnovation

Systemische Innovation

Technologische Innovation

Begründen Sie kurz die oben genannte/n Nennung/en.

Haben Sie in den letzten drei Steuerjahren De-minimis-Beihilfen erhalten ja nein

Mit der Angabe Ihrer oben genannten Daten erklären Sie sich damit einverstanden, dass wir diese für die Bearbeitung des Formulars einmalig verarbeiten dürfen. Wir benötigen von Ihnen zur weiteren Bearbeitung einige persönliche Angaben. Einige Felder sind entsprechend als Pflichtfeld eingerichtet (*). Zur Erleichterung der Kontaktaufnahme bitten wir Sie auch um Angabe Ihrer Telefonnummer bzw. Ihrer E-Mail-Adresse. Die Verarbeitung Ihrer Daten erfolgt aufgrund Ihrer Einwilligung.

Füllen Sie das Business Model Canvas aus.

Schlüssel-Partner (1)	Schlüssel-Aktivitäten (2)	Nutzen-Versprechen (3)	Kunden-Beziehung (4)	Kundengruppen (5)
	Schlüssel-Ressourcen (6)		Kanäle (7)	
Kosten (8)		Einnahmequellen (9)		Team (10)

3. Anlage

Business Model Canvas

Das Business Model Canvas gibt Aufschluss über die wichtigsten Schlüsselfaktoren einer Projektidee bzw. eines Geschäftsmodells, die miteinander in Beziehung stehen sollten. Es dient hierbei als praktische und übersichtliche Methode um eine erste Bewertung vorzunehmen. Folgende Schlüsselfaktoren sind in die Abbildung zu integrieren:

(1) Schlüssel-Partner

Partnerschaften bieten Zugang zu Ressourcen und Leistungen, verringern Risiken und Unsicherheiten und haben das Potential Leistungen zu verbessern und die Effektivität im Unternehmen/ Organisation zu steigern.

Fragen: Ohne welche Partnerbetriebe kann meine Projektidee nicht funktionieren?

Hinweis: Listen Sie Ihre Schlüsselpartner sowie Ihre Verbindung zu Ihnen.

(2) Schlüssel-Aktivitäten

Unter Schlüssel-Aktivitäten sind alle zentralen Aktivitäten gemeint, die erforderlich sind um das Produkt und die Dienstleistung bzw. Projektidee anzubieten/ zu realisieren.

Frage: Welches sind die wichtigsten Tätigkeiten um das Projektvorhaben in die Tat umzusetzen?

Hinweis: Listen Sie diejenigen Aktivitäten, die das Nutzen-Versprechen ermöglichen und mit den Schlüssel-Ressourcen verknüpft sind.

(3) Nutzen-Versprechen

Produkte und Dienstleistungen bzw. Projektideen haben die zentrale Aufgabe ein Problem des Kunden zu lösen oder ein Bedürfnis zu befriedigen.

Frage: Welchen Nutzen/ Mehrwert biete ich meiner Kundengruppe?

Hinweis: Beschreiben Sie die Existenzberechtigung Ihres Produktes/Dienstleistung/ Projektidee in Hinblick auf die Kundengruppen.

(4) Kunden-Beziehung

Es gibt verschiedene Möglichkeiten externe Kunden (z.B. Gäste, Besucher) und interne Kunden (z.B. Beschäftigte, Partner) zu bedienen und die Kundenbeziehung zu gestalten. Die Gestaltung der Kundenbeziehung kann beispielsweise durch persönlichen Kontakt, Sprachautomaten oder Software erfolgen.

Frage: Wie gestalte ich den Aufbau, die Pflege und Erweiterung der Beziehungen?

Hinweis: Beschreiben Sie wie Sie Fragen/Bedenken der Kunden begegnen möchten.

(5) Kundengruppen

Der Nutzer steht im Mittelpunkt aller Überlegungen und soll vom Mehrwert des Projektvorhabens profitieren.

Frage: Für wen schaffe ich ein Angebot? Wer sind meine Zielgruppen(-segmente)?

Hinweis: Listen und priorisieren Sie Ihre Kundengruppen mit Hilfe von Personas (Profilen).

(6) Schlüssel-Ressourcen

Die Umsetzung eines Projektvorhabens ist nur mit Hilfe von bestimmten Ressourcen (Personal, Startkapital, Betriebsstätte etc.) möglich.

Frage: Welche Ressourcen brauche ich für die Umsetzung des Projektvorhabens?

Hinweis: Listen Sie die Ressourcen/ Infrastruktur für die Umsetzung des Projektvorhabens auf.

(7) Kanäle

Das Produkt oder die Dienstleistung bzw. das potentielle Projekt muss für die Kunden über Vertriebs- und Kommunikationskanäle erreichbar und verfügbar sein.

Frage: Wie erfahren meine (potentiellen) Kunden von dem Angebot?

Hinweis: Listen Sie die wichtigsten Kanäle für die vorher definierten Personas auf.

(8) Kosten

Die Umsetzung des Projektvorhabens wird mit Kosten für die geplanten Aktivitäten, Ressourcen oder Partner verbunden sein. Sie bilden einen wichtigen Baustein im Business Case.

Frage: Welches sind die wichtigsten Ausgaben, ohne die Ihre Projektidee nicht funktionieren würde?

Hinweis: Listen Sie die wichtigsten Kostentreiber, die für die Erfüllung der Schlüssel-Aktivitäten und Ressourcen benötigt werden.

(9) Einnahmequellen

Es gibt verschiedene Möglichkeiten mit einem Produkt oder einer Dienstleistung Einnahmen zu generieren. Einmalzahlungen oder Abonnements sind verschiedene Zahlungsoptionen der Kunden.

Frage: Woher kommt bei dieser Projektidee das Geld bzw. der Mehrwert?

Hinweis: Listen Sie hier die Einnahmen, die mit bestimmten Personas oder dem Nutzer-Versprechen verknüpft sind. Wenn Sie den Antrag für ein Projekt ohne Gewinnerzielungsabsicht stellen, lassen Sie dieses Feld bitte leer.

(10) Team

Das Team ist ein wichtiger Baustein für den Erfolg der Projektidee. Dabei bildet das Team das Rückgrat des Projekts und kann in entsprechender Konstellation schwierigen Situationen adäquat begegnen.

Frage: Welche fachlichen und sozialen Kompetenzen bringt das Team mit?

Hinweis: Auch wenn Sie noch keinen Teampartner haben, können Sie Ihre eigenen Kompetenzen auflisten.

4. Bewertungsmatrix für die Projektskizze

Nr.	Bewertungskriterium	Antworten
1	Ist die Bewerbung vollständig?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
2	Ist die Innovation klar erkennbar?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
3	Gibt es bestehende Partnerschaften (Nennung des Unternehmens), auf die für die Realisierung des Projekts zurückgegriffen wird?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
4	Sind die Schlüsselaktivitäten benannt und orientieren diese sich an den Kundengruppen?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
5	Ist das Nutzen-Versprechen klar herausgearbeitet und liefert einen wirklichen Mehrwert für die Zielgruppe?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
6	Sind die Kundenbeziehungen nachvollziehbar und bedarfsorientiert aufgeführt?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
7	Sind die Kundengruppen z.B. anhand von Personas klar beschrieben und differenziert aufgelistet?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
8	Kann mit Hilfe der Ressourcen das Produkt/ die Dienstleistung angeboten werden?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
9	Sind die Kommunikationskanäle klar und zielgruppenspezifisch gelistet?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
10	Ist die Aufstellung der Kosten nachvollziehbar und realistisch?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
11	Sind die aufgelisteten Einnahmen nachvollziehbar und realistisch?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>
12	Sind die Kompetenzen des Antragsstellers/ des Projektteams für die Projektidee relevant und wichtig?	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>

Es werden nur Projektskizzen die mit 75% positiven Antworten bewertet wurden berücksichtigt, wobei Kriterium 1, 2, 5 und 7 mit „Ja“ beantwortet werden muss.

**Bitte senden Sie das aufgefüllte Formular an
lift@kompetenzzentrum-tourismus.de**