

The Skill Challenge

Ihre Aufgabe:

Entwickeln Sie mit den Inhalten des Sackerls ein Produkt, das ein konkretes Alltagsproblem löst.

Hinweis: Bevor Sie das Sackerl aufreißen und sofort zu basteln beginnen, empfehlen wir Ihnen unbedingt die Angabe zu lesen!

Sie, gemeinsam als Team, werden in der nächsten Stunde:

1. Ein Produkt entwickeln.
2. Einen Prototyp bauen.
3. Einen Business Plan schreiben.
4. Ihr Produkt vor einer Jury pitchen.

Sind Sie bereit? Konzentrierte und gut koordinierte Zusammenarbeit im Team wird entscheidend sein! Seien Sie kreativ, schnell, innovativ, koordiniert, strukturiert.

milestones (check the boxes)

Sie finden untenstehend Aufgaben, die Sie im Team erledigen müssen. Die Zeitangabe in Klammer soll Ihnen eine Orientierungshilfe sein.

Aufgabenteilung: Überlegen Sie sich, wer welche Arbeitspakete übernimmt. Es wird Sinn machen, dass Sie sich die Aufgaben möglichst effizient und entsprechend Ihren Stärken aufteilen. Diverse Projektmanagementtools, die Sie im Unterricht kennen gelernt haben, können die Zusammenarbeit effizienter gestalten.

☐ Brainstorming (10'): Ihr Produkt soll Probleme in konkreten Alltagssituationen lösen. **Apps sind nicht erlaubt.** Spinnen Sie Ideen, entwickeln Sie innerhalb kurzer Zeit möglichst viele Ansätze zur Lösung der Challenge. Schreiben oder zeichnen Sie Ihre Ideen auf. Ein Hinweis vorab: der Prototyp der Geschäftsidee muss mit den Arbeitsmaterialien im Sackerl, und nur diesen, gebaut werden.

☐ Auswahl der Produktidee (5'): Treffen Sie eine Auswahl, indem Sie jede Idee anhand der folgenden Fragen überprüfen: Ist die Idee/das Produkt innovativ? Ist die Idee/das Produkt skalierbar? Ist die Idee/das Produkt rentabel? Spricht die Idee/das Produkt ein konkretes Kundenbedürfnis an? Im Idealfall beantworten Sie für die gewählte Idee alle Fragen mit Ja.

☐ Prototyping (10'): Sie finden im Sackerl diverse Gegenstände. Ihre Aufgabe ist es daraus ein möglichst innovatives und geschäftsfähiges Produkt zu entwickeln. Der Prototyp ist entscheidendes Bewertungskriterium des Pitches und soll die wesentlichen Funktionen des Produkts klar darstellen.

☐ Business Plan (20'): Schreiben Sie einen Business Plan mit folgenden Mindestinhalten:

1. **Zusammenfassung oder Executive Summary:** Eine kurze Übersicht der Geschäftsidee, des Teams und Ihrer Ziele/Werte.
2. **Beschreibung der Geschäftsidee:** Eine Beschreibung des Produktes, seines Marktes, seiner Zielgruppen und seines Wettbewerbsumfelds.
3. **Marktanalyse:** Eine Untersuchung des Zielmarktes, einschließlich Größe, Trends, Kundenbedürfnisse und Wettbewerbslandschaft.
4. **Marketing- und Vertriebsstrategie:** Ein Plan, wie das Unternehmen seine Produkte oder Dienstleistungen vermarkten und verkaufen wird, einschließlich der Preisgestaltung.
5. **Risikoanalyse und -management:** Eine Bewertung potenzieller Risiken und Herausforderungen, die das Unternehmen beeinflussen könnten, sowie Strategien bzw. Maßnahmen zur Risikominderung.

Der Business Plan ist hier abzugeben: [LINK zu Abgabe](#)

☐ Elevator Pitch (2'): Pitchen Sie Ihr Produkt. Der Pitch (die Präsentation) darf max. zwei Minuten dauern. Sie finden auf der folgenden Seite Hilfestellung zur erfolgreichen Pitching.

Hilfsmittel: Es sind alle Hilfsmittel erlaubt, solange sie angegeben werden. Z.B.: Quellen bei Internetseiten, Prompt bei ChatGPT, Buchtitel und Autor o.ä.

Der erfolgreiche Pitch

Für einen erfolgreichen Pitch sind fünf wichtige Punkte zu beachten:

Klare Botschaft: Die Kernbotschaft Ihres Pitches sollte klar und prägnant sein. Konzentrieren Sie sich in der Präsentation auf das Wesentliche.

Es ist persönlich: Wecken Sie Emotionen, erzählen Sie eine Geschichte, stellen Sie eine Verbindung zum Alltag der Zuhörer:innen her.

Zielgruppenorientierung: Passen Sie Ihren Pitch an Ihre Zielgruppe an. Verstehen Sie Ihre Bedürfnisse, Interessen und Herausforderungen, und präsentieren Sie Ihr Angebot in einer Weise, die für sie relevant und ansprechend ist.

Überzeugende Präsentation: Eine überzeugende Präsentation ist entscheidend. Nützen Sie visuelle Hilfsmittel wie Grafiken, Bilder oder Videos, um Ihre Punkte zu verdeutlichen und das Interesse Ihrer Zuhörer zu wecken. Achten Sie auf eine klare und selbstbewusste Sprache sowie eine überzeugende Körpersprache.

Einzigtiger Wert: Zeigen Sie deutlich auf, was Ihr Angebot einzigartig und wertvoll macht. Betonen Sie die Vorteile und den Nutzen, den Ihre Zielgruppe durch die Annahme Ihrer Lösung erzielen kann.