

# IDEENMATRIX

Dauer	Schwierigkeitsgrad	Gruppengröße	Moderation	Materialien
0,5 - 1h			hilfreich	Excel-Vorlage, optional: Stift

## Ziel:

Die Ideenmatrix unterstützt bei der Auswahl der erfolgversprechendsten Ideen für eine Geschäftsmodellinnovationen.

## Kurzbeschreibung:

Bei der Bewertung von Geschäftsmodellideen gibt es verschiedene Kriterien zu berücksichtigen. Diese wurden schon mehrfach wissenschaftlich untersucht. Auf Basis der Forschung um Prof. Schallmo sind in der Ideenmatrix zentrale Kriterien für die Bewertung von Geschäftsmodellideen bereits zusammengefasst.

## Ablauf:

1. Vorlage auf DIN A4 ausdrucken oder Excel-Vorlage öffnen.
2. OPTIONAL: Weitere Bewertungskriterien festlegen
3. Gewichtung der Bewertungskriterien mit absoluten Zahlen vornehmen.
4. Bewertung der Ideen anhand der festgelegten Kriterien.
5. Berechnung der gewichteten Punktwerte und Gesamtpunktzahl.  
HINWEIS: In der Excel-Vorlage geschieht dies automatisch.
6. Auswahl der am höchsten bewerteten Alternative.

## Zu beachten:

Nicht immer sind alle Bewertungskriterien relevant; je nach Fokus / Erfahrung müssen einzelne Kriterien ergänzt oder gestrichen werden

# IDEENMATRIX

BEISPIEL

Bewertungskriterium	Gewichtung	Idee 1	Idee 2	Idee 3
		Punkte [1-5]	Punkte [1-5]	Punkte [1-5]
Wie viele neue Kunden können durch die Idee gewonnen werden?	1	2	5	2
Wie groß ist der zusätzliche / neue Nutzen für den Kunden?	1	3	3	1
Wie groß ist die Zahlungsbereitschaft der Kunden?	1	4	3	1
Wie lange können Kunden mit der Idee an den Betrieb gebunden werden?	2	1	4	1
Wie hoch ist der zu erwartende Gewinn pro Jahr?	1	2	3	3
Wie gut kann man sich durch die Idee von Wettbewerbern abgrenzen?	1	3	1	2
Wie schwer ist es, die Idee zu kopieren?	1	5	1	4
Wie viele Mitarbeiter werden für die Umsetzung benötigt?	1	3	3	1
Wie wenig Geld wird für die Umsetzung benötigt?	2	2	2	2
Wie schnell kann die Idee realisiert werden?	1	1	4	2
<b>SUMME</b>		<b>29</b>	<b>35</b>	<b>22</b>

# IDEENMATRIX

		Idee 1	Idee 2	Idee 3
Bewertungskriterium	Gewichtung	Punkte [1-5]	Punkte [1-5]	Punkte [1-5]
Wie viele neue Kunden können durch die Idee gewonnen werden?				
Wie groß ist der zusätzliche / neue Nutzen für den Kunden?				
Wie groß ist die Zahlungsbereitschaft von Kunden?				
Wie lange können Kunden mit der Idee an den Betrieb gebunden werden?				
Wie hoch ist der zu erwartende Gewinn pro Jahr?				
Wie gut kann man sich durch die Idee von Wettbewerbern abgrenzen?				
Wie schwer ist es, die Idee zu kopieren?				
Wie viele Mitarbeiter werden für die Umsetzung benötigt?				
Wie wenig Geld wird für die Umsetzung benötigt?				
Wie schnell kann die Idee realisiert werden?				
<b>SUMME</b>				