

<b>Ongelma</b> Luettele kolme ongelmaa (jotka ideasi ratkaisee)  Esimerkkejä ongelmista: 1) Pakkasella varpaat jäätyvät luistimissa 2) Kahvilan kahvi on pahan makuista 3) Älypuhelinta on liian vaikea käyttää	<b>Ominaisuudet</b> Luettele ideanne kolme tärkeintä ominaisuutta 1) Pitää varpaat lämpinä 2) Kestää pitkään 3) Kuka vain osaa käyttää	<b>Hyvä me!</b> Tärkein asia, jonka haluat sanoa ideastasi asiakkaalle:	<b>Kilpailuetu</b> Jotain mitä ei voi helposti ostaa tai kopioida. Mikä on teidän suurin vahvuutenne ja missä olette todella hyviä (verrattuna kilpailijoihin)?	<b>Asiakkaat</b> Ketkä ovat todella innoissaan ideastanne ja haluavat sen ehdottomasti ostaa?
	<b>Arviointi</b> Miten tiedätte onko ideanne menestys? Merkitä tähän omat tavoitteenne, jotka haluatte saavuttaa!		<b>Markkinointi</b> Miten tavoitatte asiakkaat? Missä myytte tuotteitanne?	
<b>Kustannukset</b> Merkitä tärkeimmät kustannukset tähän  Tuotannon kustannukset:  Markkinoinnin kustannukset:			<b>Tulot</b> Miten ideanne tuottaa rahaa? Paljonko saatte voittoa per tuote? Montako tuotetta teidän pitää myydä, että olette tyytyväisiä?	