

BONUS

FINDE DEINE GESCHÄFTSIDEEN

IN DIESER ÜBUNG WIRST DU ...

- ▶ lernen, Probleme zu erkennen und zu definieren,
- ▶ lernen, Lösungen für Probleme oder Herausforderungen zu finden,
- ▶ potenzielle Geschäftsideen entwickeln.

In dieser Übung entwickelst du eine oder mehrere Geschäftsideen. Es geht nicht darum, alles hinzuwerfen und eine Geschäftsidee zu starten, sondern dass du dir die Fähigkeit aneignest, Probleme zu erkennen, Lösungen zu finden und Geschäftsideen zu entwickeln. Lege den Fokus nicht darauf, Ideen zu entwickeln, mit denen du schnell reich wirst, sondern Ideen, die aus dem Herzen kommen. Viel Spaß dabei! Und wer weiß, vielleicht entzündest du den Funken, der dir dabei hilft, eine Idee umzusetzen.

TIPP

Die besten Geschäftsideen finden sich häufig in dem, was dich durch eine schwere Zeit getragen hat.



*Kein großes Ziel wurde
jemals ohne Begeisterung und
Durchhaltevermögen erreicht.*

Was kannst oder weißt du besonders gut, wovon andere profitieren können?

Hast du eine besondere Leidenschaft oder ein Hobby, mit dem du ein Business starten kannst?

Welches Problem kannst du besser lösen als Unternehmen, die es schon gibt?

Wie könntest du aus deinem jetzigen Beruf eine Dienstleistung machen?

Nenne drei gesellschaftliche Probleme, die dich besonders oft beschäftigen. Wie könntest du diese Problem mithilfe einer Geschäftsidee lösen?

PROBLEM	LÖSUNGSIDE

Welche deiner Ideen interessiert dich besonders und warum?

Nimm zuerst dein Zuhause in den Blick, dann deine Nachbarschaft und dann die Stadt, in der du lebst. Wo könnte etwas einfacher oder besser gestaltet werden? Und vor allem: wie?

ZU HAUSE

Was ist dir zu Hause wichtig?

.....

Gibt es bei einem dieser Punkte Probleme? Sei es bei dir zu Hause oder etwas, das du auch bei anderen oft beobachtest.

.....

Wie kannst du das Problem lösen?

.....

Könntest du daraus eine Geschäftsidee entwickeln? Wenn ja, wie könntest du damit Geld verdienen?

NACHBARSCHAFT

Was ist dir in deiner Nachbarschaft wichtig?

Gibt es bei einem dieser Punkte Probleme?

Wie kannst du das Problem lösen?

Könntest du daraus eine Geschäftsidee entwickeln? Wenn ja, wie könntest du damit Geld verdienen?

STADT

Was ist dir in deiner Stadt wichtig?

Gibt es bei einem dieser Punkte Probleme?

Wie kannst du das Problem lösen?

Könntest du daraus eine Geschäftsidee entwickeln? Wenn ja, wie könntest du damit Geld verdienen?

DEIN JÜNGERES ICH

Stelle dir dein jüngeres Ich vor. Was sind drei Probleme, die du mal hattest und bereits überwunden hast? Wie kannst du daraus ein Angebot in Form einer Dienstleistung, einer Software oder einem Produkt machen?

DEIN PROBLEM	WIE DU ES GELÖST HAST	SO KANNST DU DAMIT ANDEREN HELFFEN

Schaue dir jetzt noch einmal die letzten Seiten an. Liste hier alle potenziellen Geschäftsideen auf.

PROBLEM	DEINE IDEEN

Wähle nun die *eine* Idee, dich besonders begeistert. Sie muss nicht perfekt sein. Es geht nur darum anzufangen.

DAS PROBLEM → DEINE LÖSUNG

Beschreibe im Detail, welches Problem durch deine Geschäftsidee gelöst wird.

Welche bisherigen Lösungen gibt es?

Was machst du besser oder anders?

DEINE ZIELGRUPPE

Beschreibe deine Zielgruppe anhand einer Beispielperson so genau wie möglich und stelle sie dir bildlich vor. Wen möchtest du mit deiner Idee ansprechen? Wessen Probleme löst du mit deiner Idee?

Wie heißt die Person, die du dir vorstellst?

Ist die Person männlich, weiblich, divers, oder ist diese Frage irrelevant?

Wie sieht die Person aus?

Wie alt ist die Person?

Wie viel Geld verdient die Person?

Welche Ängste, Sorgen oder Zweifel hat die Person in Bezug auf das identifizierte Problem?

Welche Wünsche hat die Person in Bezug auf das identifizierte Problem?

Wo befindet sich die Person?

Offline/Im Alltag:

Online:

Wie könntest du deine potenziellen Kunden ansprechen?

Social Media: bei Instagram, Facebook, YouTube, TikTok, Pinterest, LinkedIn etc.

Networking: auf Messen, lokalen Events oder Branchenkonferenzen

Suchmaschine: indem meine Idee in der Google-Suche ganz oben landet

Direktwerbung: Broschüren, Flyer oder Postkarten

Mundpropaganda: indem ich Testkunden finde, die mich weiterempfehlen

Anzeigen: via Social Media, in der Zeitung, in lokalen Zeitschriften oder im Radio

Marktplätze: über Amazon, eBay, Etsy oder andere

Eigene Ideen:

DEIN FEEDBACK

Hol dir Feedback ein von Menschen, die rational und realistisch denken: Was sagen sie zu deiner Idee?

PERSON	FEEDBACK	DEIN LEARNING

ERINNERUNG

Auch ein kritisches Feedback bringt dich weiter, es heißt nicht, dass die Idee schlecht ist. Lass dich nicht verunsichern, glaub an dich und nimm es nicht zu persönlich!

Hast du Lust, diese Idee umzusetzen?

JA

NEIN

Was sind deine nächsten Schritte?