

Überzeugende Geschäftsideen entwickeln & überprüfen

Dieser Fragebogen soll dir dabei helfen, eigene Geschäftsideen zu entwickeln. Lass deinen Gedanken freien Lauf und versuche, dich nicht einzuschränken. Hier geht es ausnahmsweise mal um Quantität statt Qualität - die besten Ideen kommen meist erst nach einiger Zeit an die Oberfläche.

Im Anschluss an das Brainstorming sollte jede Idee nochmal überprüft werden. Passt sie zu deinen Werten und Fähigkeiten? Gibt es sie bereits? Welche Bedenken hast du? Einen Fragebogen zur Evaluierung deiner Ideen findest du auf den Seiten 5 und 6.

1. Wie kannst du Menschen in alltäglichen Situationen helfen, Abläufe zu vereinfachen und dadurch Zeit zu sparen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Welche Dienstleistung oder welches Angebot würdest du selbst gern in Anspruch nehmen? Wo gibt es eine Marktlücke?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Sicherheit ist eines unserer Grundbedürfnisse. Womit könntest du Menschen mehr Sicherheit bieten? Wie kannst du ihnen ihre Ängste in Bezug auf eine bestimmte Situation nehmen?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Welche Bedürfnisse haben Menschen in bestimmten Situationen? Warum tun sie was sie tun? Hilf ihnen dabei, dieses Bedürfnis zu befriedigen.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Gib dein Wissen weiter. Menschen schätzen persönliche Erfahrungen und Hilfestellungen. Sie lernen gern von Vorbildern. Was kannst du besonders gut und könntest es anderen vermitteln?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**6. Kannst du ein bereits bestehendes Produkt bzw. eine Dienstleistung verbessern?
Wo siehst du eine Marktlücke?**

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

7. Kannst du eine Aufgabe bzw. Tätigkeit in Spaß oder Unterhaltung verwandeln, eine Handlung zu etwas Besonderem machen? (z. B. Möbel selbst aufbauen)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

8. Gibt es im Ausland ein erfolgreiches Produkt oder eine Dienstleistung, die hierzulande noch fehlt?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

9. Gibt es etwas, dass größere Unternehmen nicht anbieten (können), weil sich die Massenproduktion nicht lohnt oder nicht möglich ist?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Erstelle aus den obigen Antworten eine Liste von 10 - 20 möglichen Geschäftsideen:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

DEINE GESCHÄFTSIDEEN ÜBERPRÜFEN & VALIDIEREN

Die folgenden Schritte gehst du nun für jede einzelne der 10 - 20 festgelegten Geschäftsideen durch.

1. Stimmt diese Idee mit deinen Leidenschaften, Stärken, Werten und persönlichen Rahmenbedingungen überein? Wenn nein, welche Kompromisse müsstest du eingehen und wärst du dazu bereit?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Welche Schritte sind notwendig, um diese Idee in die Tat umzusetzen? Schreibe eine detaillierte ToDo-Liste. Versuche alle nötigen Punkte zu berücksichtigen. Diese Liste kann sehr lang sein.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Welche Bedenken hast du? Wo könnte es Probleme geben? Welche Risiken gibt es? Formuliere deine Bedenken konstruktiv, ohne deine Idee dabei totzureden. Es geht um eine sachliche Bewertung.

.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....

4. Gibt es diese Idee schon? Wenn ja, was kannst du anders oder besser machen als die Konkurrenz? Gibt es eine ausreichend große Zielgruppe für dein Angebot?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

5. Kannst du die Idee verändern, um die Bedenken aus Frage 3 und 4 auszuräumen? Wie lautet dann deine überarbeitete Geschäftsidee?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Beginne mit der überarbeiteten Geschäftsidee dann wieder bei Frage 2, 3 und 4. Schreibe die finale Geschäftsidee in eine neue Liste. Durchlaufe den gesamten Frageprozess nun für deine weiteren Geschäftsideen.

Meine geprüften Geschäftsideen (10 - 20):

.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....

Welche dieser Ideen ist dein Favorit und warum? Stelle dir deinen Arbeitstag in deinem Unternehmen mit dieser Geschäftsidee vor. Erfüllt er dich mit Freude? Wenn nein, visualisiere auch deine anderen Geschäftsideen und finde heraus, womit du dich wohl fühlst und was deinen Leidenschaften und Werten am ehesten entspricht.

Meine finale Geschäftsidee:

.....
.....