GEFÖRDERT VOM
Bundesministerium für Bildung und Forschung

Spezifische Kundenbedürfnisse

Eine Idee wird erst dann zur Geschäftsidee, wenn Kund:innen bereit sind, dafür Geld zu bezahlen. Diese Zahlungsbereitschaft steigt, je mehr die Idee ein spezifisches Kundenbedürfnis („Pain Point“) stillt bzw. eine Lösung für ein bestimmtes Problem darstellt. Aus diesem Grund lohnt es sich, bei der Entwicklung einer Geschäftsidee mit einem Problem zu starten, um dafür eine Lösung zu finden.

1. Welches Problem wollt Ihr lösen?

	Person 1	Person 2	Person 3	Person 4	Person 5
Folgende Personen betrifft das Problem:					
Was stört diese Person dabei am meisten? (Pain Point Nr. 1)					
Was zeichnet die Person aus? Wie verhält sie sich? (Eigenschaften und Verhaltensweisen)					
Man könnte dieser Person helfen, indem man… (LÖSUNG)					

2. Vergleicht die unterste Zeile der Tabellen: Was haben die gefundenen Lösungen gemeinsam? Notiert drei Stichpunkte, auf die Ihr Euch bei der Ausarbeitung konzentrieren möchtet.

Hieran wollen wir arbeiten:

-
-
-