

Entwicklung einer Geschäftsidee

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 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.

Dieses Problem wollen wir lösen:

Folgende Personen betrifft das Problem:	Person 1	Person 2	Person 3	Person 4	Person 5
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 1				

Auswahl: Welche Gemeinsamkeiten gibt es? Auf welche Punkte wollen wir uns konzentrieren?

Hieran wollen wir arbeiten:

Sehr schön! Ihr habt ein wichtiges Zwischenziel erreicht und könnt jetzt mit der detaillierten Ausarbeitung Eurer Idee beginnen.

Wenn Ihr euch erst zwischen mehreren Ideen entscheiden müsst, schaut euch die HOW-WOW-CIAO-NOW-Matrix an: