




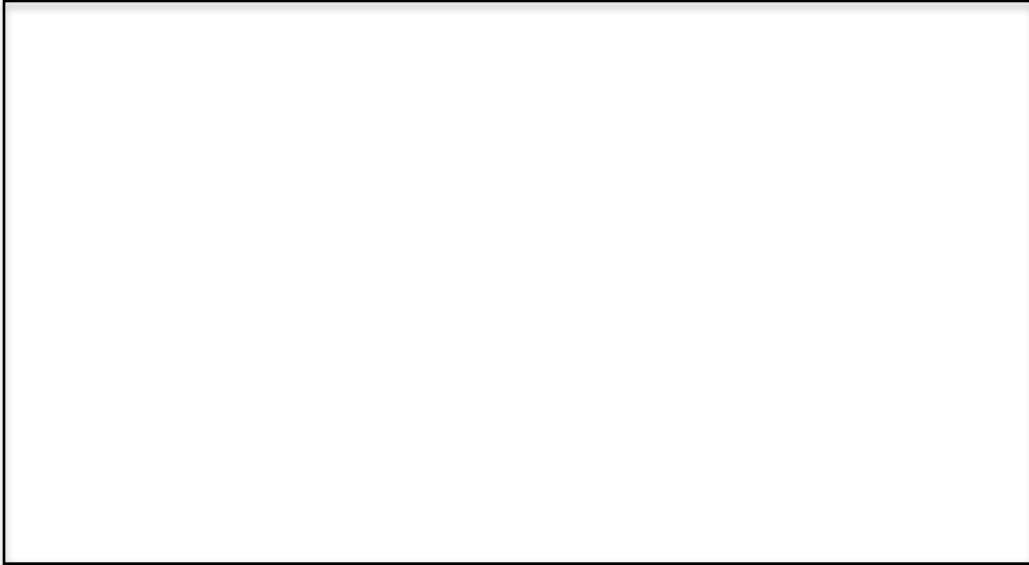
Meine unwiderstehliche Business-Idee

1. Mache eine Liste mit möglichen Zielgruppen, zu denen du gehörst bzw. schon mal gehört hast, die du gerne als Kunden hättest.

2. Wähle deine Lieblings-Zielgruppe aus.

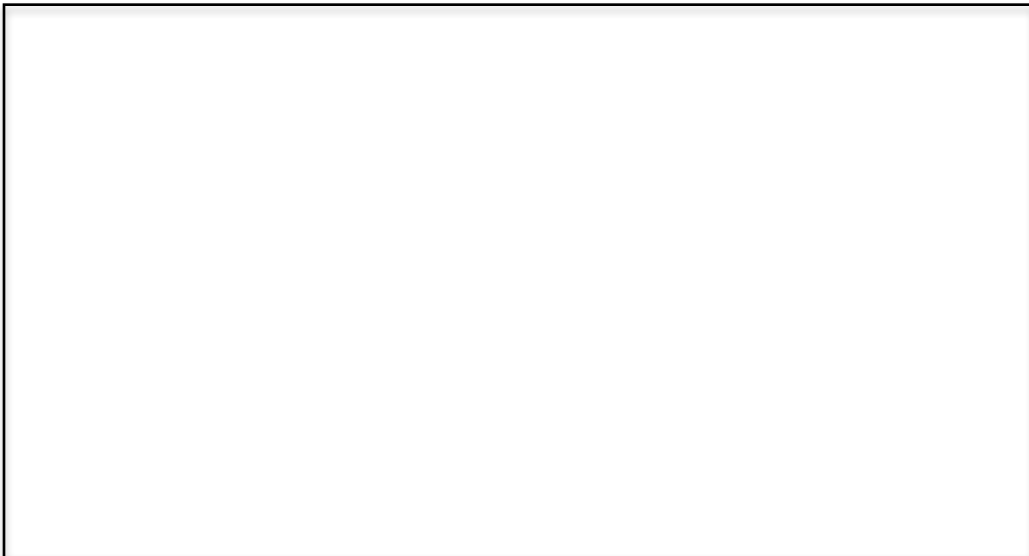



3a. Erstelle eine Liste mit allen deinen Talenten (Hard Skills: z.B. Computer Skills, Fremdsprachen, (Berufs-)Ausbildungen, Studium, etc.)



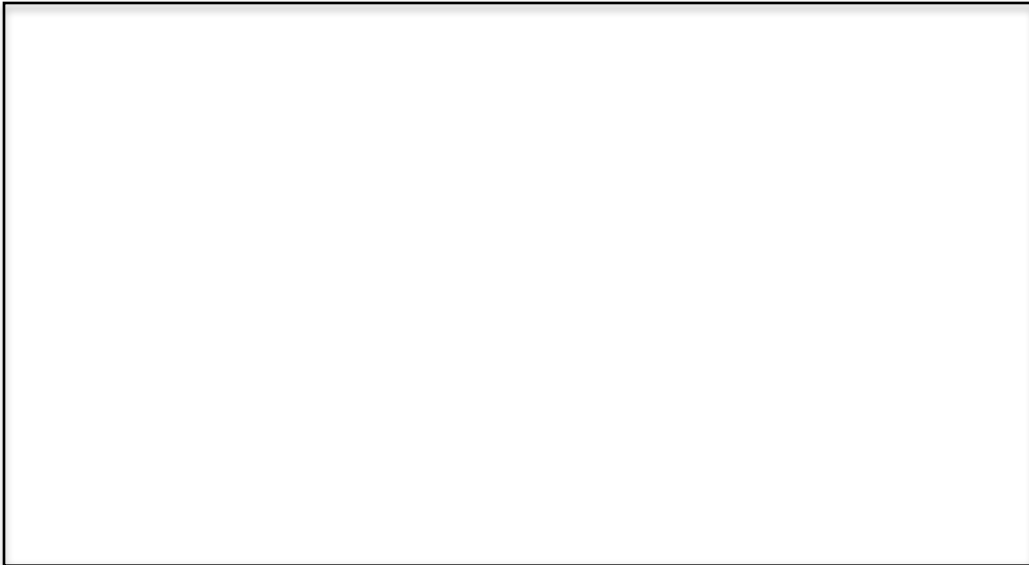
3b. Erstelle eine Liste mit allen deinen Talenten (Soft Skills: z.B. Einfühlsamkeit, Geduld, Ausdauer, Belastbarkeit, gute Laune, etc.).

Frage auch Freunden und (ehemalige) Kollegen, Chefs und Kunden nach ihrer Meinung!

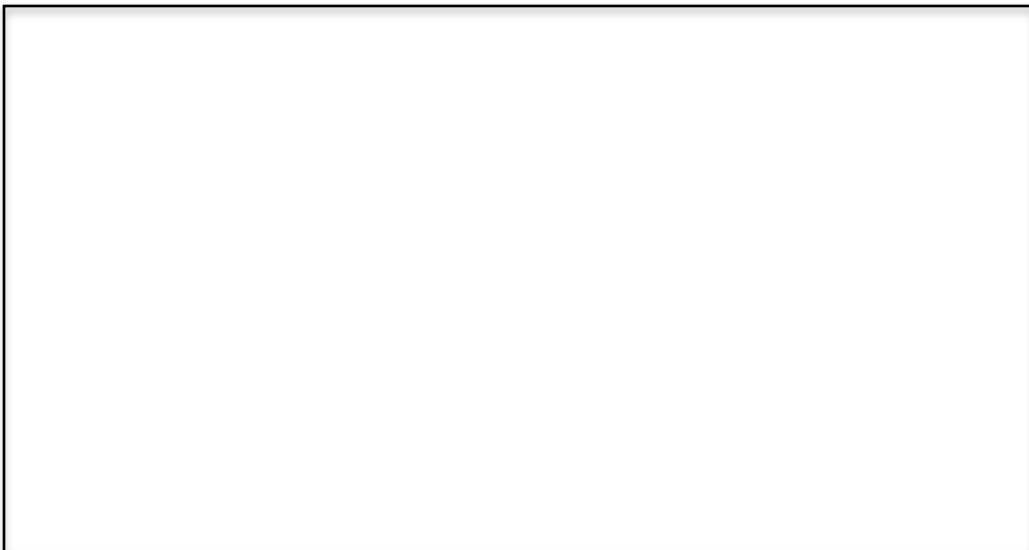





4. Überlege bei welchen Tätigkeiten du total in deiner Geniezone und im Flow bist.



5. Sammle Ideen wie du deine verschiedenen Talente und Lieblingstätigkeiten zu Ideen für Produkte und / oder Dienstleistungen kombinieren kannst, mit denen du deine Zielgruppe unterstützt.





6. Führe mind. 5 Gespräche mit Personen aus dieser Zielgruppe, zeige ihnen deine Produkt- und Dienstleistungsideen und stelle ihnen 2 Fragen:

1. Ist das Produkt bzw. die Dienstleistung für dich interessant?
2. Wärest du bereit dafür Geld zu bezahlen? Und wenn ja, wie viel würdest du bezahlen?

(Notiere hier die Antworten.)

