Mit welcher Lösung würdest Du die Bedürfnisse der Kunden am besten erfüllen?

	Dein aktuelles Angebot	Lösungsidee #1	Lösungsidee #2	usw.
Bedürfnis #1				
Bedürfnis #2				
Bedürfnis #3				
Bedürfnis #4				
Bedürfnis #5				

Wie gut erfüllt die Lösung das jeweilige Bedürfnis?

Nimm auch Lösungen von anderen Anbietern in die Tabelle auf

CC BY NC ND SPROUT

Wie nachhaltig ist das Angebot, das Du Dir überlegt hast?

Werden sich die Bedürfnisse, die ich jetzt erfülle nach der Krise ändern?

Wer außer Deinen Kunden hat dieses Bedürfnis noch?

Gibt es Trends, die dazu führen könnten, dass dieses Bedürfnis an Bedeutung gewinnt

Ließe sich das neue Angebot nach der Krise weiter ausbauen?

Gibt es (neue) Lösungsbausteine, die für meine Kunden auch zukünftig interessant sein werden?

Gibt es neue Kunden, die ich durch diese Lösung erreichen kann?
Und wovon hängt das ab?

Versuche, möglichst viel über diese neuen Kunden herauszufinden

Wie attraktiv sind diese Kunden für mich?

CC BY NC ND SPROUT

Wie kann ich mit meiner Lösung Geld verdienen?

Am besten beginnst Du hier

Was habe ich, was die Umsetzung meiner Idee erleichtert?

8

Was verspreche ich meinen Kunden mit diesem Angebot?

2 3 4 5

Wen will ich mit diesem Angebot erreichen?

1 2 5

Was muss ich tun, damit der Kunde bekommt, was ich verspreche?

3 4 5 7 8 11

Wie wird der Kunde davon erfahren?

15

Was wird mich das kosten?

Überlege Dir unterschiedliche Szenarien und vergleiche sie miteinander

14

Was erhalte ich als Gegenleistung?

Die Zahlen zeigen Dir welches Tool Dir weiter hilft

5 12

SPROUT
CC BY NC ND

Was brauchst Du jetzt noch, damit Du loslegen kannst?

Binde frühzeitig Experten für Deine Fragestellungen mit ein

Achte auf Ihre Begründungen

Was musst Du jetzt noch wissen um loslegen zu können?

Wen kannst Du fragen?

Welche Fähigkeit fehlt Dir und wo kannst Du sie herbekommen?

Was ist der nächste Schritt?

Was muss noch sichergestellt werden, damit Dein Angebot funktioniert?

Wenn etwas nicht so geht, wie Du dachtest, probiere andere Bausteinen aus

Schreibe auf, was zu tun ist und bis wann, wer, was erledigt

SPROUT
CC BY NC ND

Wer kann Dir helfen, Dein neues Angebot zu realisieren?

Welche Hilfe benötigst Du?

Gib Dir Mühe, andere für Deine Idee zu begeistern: Diejenigen die Dir helfen, sollten das aus Überzeugung tun können:

Wieviel Aufwand ist für diese Hilfe notwendig?

Welche Netzwerker, langjährigen Kunden und Unterstützer hast Du?

Wie stark ist ihr Bedürfnis, Dein Angebot zu bewerben/zu unterstützen:
von *geht so* (o) bis *sehr groß* (+++)?

Auf welche Weise könnten sie davon profitieren, Dir zu helfen?

Was müsste passieren, damit sie aktiv werden?

SPROUT
CC BY NC ND