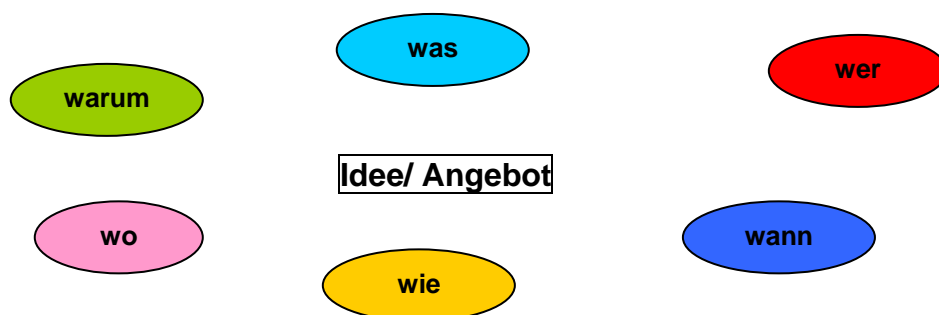


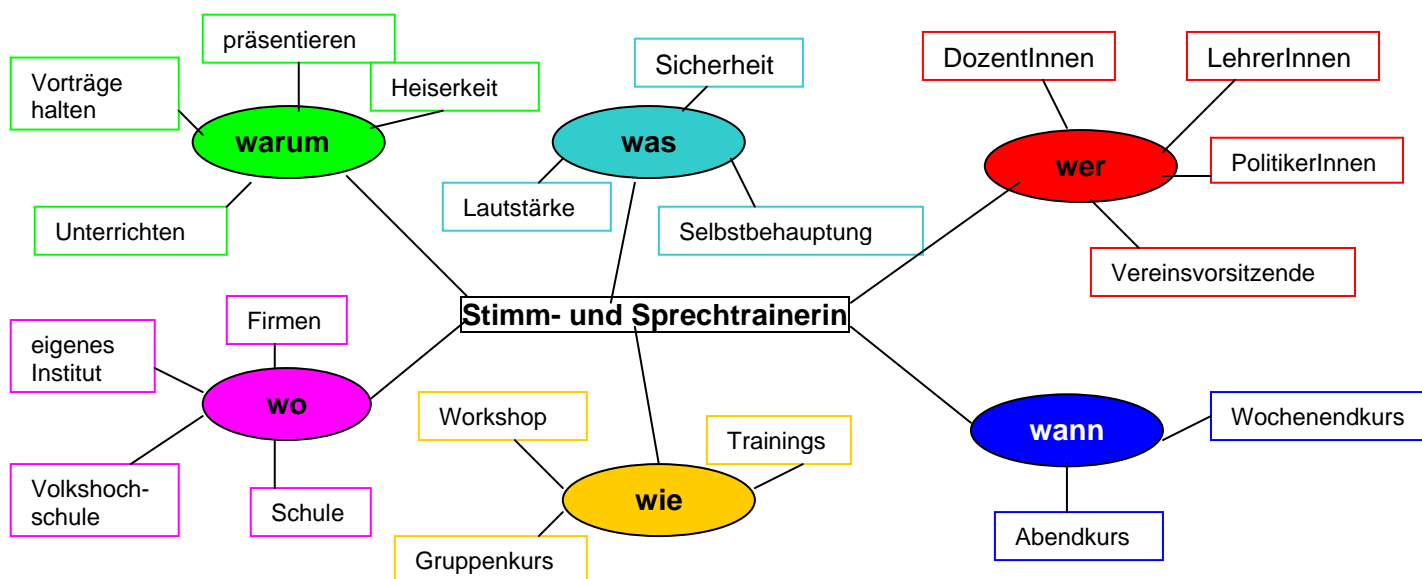
Sechs Fragen zum Konzept und zu Ihrer Idee

Nehmen Sie ein Blatt Papier, malen Sie die sechs Fragen **wer**, **wann**, **wie**, **warum**, **was** und **wo** um die Mitte, in der Ihre Idee/ Ihr Angebot steht. Damit können Sie jede Idee genauer untersuchen. Malen und schreiben Sie groß und mit bunten Farben und hängen Sie das „Bild“ von Ihrer Idee auf!



- **Warum** soll jemand Ihr Angebot kaufen bzw. in Anspruch nehmen?
- **Was** soll mit Ihrem Angebot erreicht werden? Welcher Bedarf soll gedeckt werden?
- **Wer** soll sich von Ihrem Angebot angesprochen fühlen? Für wen entwerfen Sie Ihr Produkt? Mit Faktoren wie Alter, Kultur, Lebensstil, Werte, Einkommensverhältnisse ermitteln Sie die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe
- **Wie** soll Ihr Angebot an die Kundschaft herangetragen werden?
- **Wann** ist der geeignete Zeitpunkt, Ihr Angebot an die Frau und an den Mann zu bringen?
- **Wo** führen Sie Ihr Angebot durch? Durch neue Technik ist es heute möglich, gerade im Dienstleistungssektor von zuhause aus zu arbeiten, z.B. Aufträge zu akquirieren. Rufumleitung, Internet, Email, Laptop und Handy erhöhen die Mobilität und die örtliche Unabhängigkeit.

Hier zur Verdeutlichung ein Beispiel (Stimm- und Sprechtrainerin) , wie Sie so ein Schaubild erarbeiten können:



Warum soll jemand....: Vorträge halten, unterrichten, präsentieren, ständiges Räuspern,

Was: Lautstärke: die Stimme soll aus dem Bauch kommen, Sicherheit, deutliche Aussprache, stimmiges Sprechen, Selbstbehauptung: Sprache bzw. Stimme als Ausdruck der Person

Wer: DozentInnen, LehrerInnen, PolitikerInnen, Führungskräfte, MultiplikatorInnen, z.B. Gleichstellungsbeauftragte.

Wie: Workshop, Gruppenkurs, Einzeltrainings

Wann: Abendkurs, ganztätig, Wochenendkurse

Wo: eigenes Institut, Volkshochschule, Firmen, Schulen