

DER EHRLICHE ANGEBOTS-CHECK:

Will das da draußen überhaupt jemand haben?

Der Realitätscheck VOR dem Start: Bevor Sie ein Gewerbe anmelden, Geld für Logos ausgeben oder Monate in die Vorbereitung stecken, muss das Fundament stehen.

Ein Business scheitert selten an der Technik oder dem Design – es scheitert, wenn der Markt das Angebot nicht will. Gehen Sie diese 10 Fragen radikal ehrlich durch.



Bewusst schlicht statt bunt überladen: So bleibt dieses Freebie druckerfreundlich, kostensparend und umweltschonender – und Sie können es ganz unkompliziert mitnehmen, ausfüllen und verwenden.

Phase 1: Die echte Marktnachfrage (Der Existenz-Check)

Frage 1: Gibt es für Ihr Problem oder Ihre Lösung bereits einen bestehenden Markt, auf dem Menschen nachweislich Geld ausgeben?

Frage 2: Haben Sie mit mindestens fünf Menschen aus Ihrer exakten Zielgruppe gesprochen, die den akuten Bedarf an einer solchen Lösung bestätigt haben?

Frage 3: Ist Ihr Angebot ein echtes „Schmerzmittel“ für ein dringendes Problem oder nur ein „Vitamingebäck“ (schön zu haben, aber nicht überlebenswichtig)?

Frage 4: Ist Ihre Zielgruppe finanziell überhaupt in der Lage und bereit, einen Preis zu zahlen, von dem Sie profitabel leben können?

Phase 2: Die Marktpsychologie (Der Gehirntest)

Frage 5: Können Sie Ihr neues Business-Modell einem Außenstehenden so in einem Satz erklären, dass er sofort versteht, womit Sie Ihr Geld verdienen?

Frage 6: Formulieren Sie den Nutzen aus der Sicht des Kunden (Welchen Vorteil hat er?) oder verheddern Sie sich in Ihren eigenen Qualifikationen und Methoden?

Frage 7: Ist sofort glasklar, warum ein Kunde ausgerechnet bei Ihnen kaufen sollte und nicht bei den Mitbewerbern, die schon am Markt etabliert sind?

Frage 8: Haben Sie einen simplen, unmissverständlichen Weg definiert, wie ein Kunde den ersten Kauf bei Ihnen tätigen kann (ohne komplizierte Hürden)?

Phase 3: Der rauchfreie Praxistest (Validieren vor dem Investieren)

Frage 9: Haben Sie Ihre Geschäftsidee bereits testweise am Markt angeboten (z.B. durch ein einfaches Gespräch, ein Angebot im Netzwerk oder einen Social-Media-Post) und echte, messbare Resonanz erhalten?

Frage 10: Wäre jemand aus Ihrer Zielgruppe bereit, Ihnen jetzt sofort eine Anzahlung zu leisten, um sich Ihr Angebot als einer der Ersten zu sichern?

Auswertung:

10 von 10 abgehakt? Herzlichen Glückwunsch.

Ihre Geschäftsidee hat echtes Fundament. Jetzt lohnt es sich, Gas zu geben, in Branding, NeuroWebdesign und Struktur zu investieren.

Weniger als 7 abgehakt? Stoppen Sie. Investieren Sie (noch) kein Geld in Logos, Websites oder Büromöbel. Schärfen Sie zuerst Ihre Positionierung.

Ein Business, das am Markt vorbeigeht, rettet Ihnen später auch das beste Marketing nicht.