



Für kleine Vorhaben: Gibt es einen Markt für meine Geschäftsidee?

Stellen Sie fest, wie der Markt für Ihre Geschäftsidee aussieht. Sprechen Sie potenzielle Kundinnen und Kunden an: Auf der Straße oder an den Orten, wo sich Ihre zukünftigen Kundinnen und Kunden aufhalten. Wenn Sie z. B. etwas für Sportinteressierte anbieten, gehen Sie in die Nähe von Fitnesscentern oder Sportplätzen.

Arbeiten Sie einen kleinen Fragebogen aus und sprechen Sie zwischen 100 und 125 Personen an. Stellen Sie Ihre Geschäftsidee kurz vor und stellen Sie Ihre Fragen (aber nicht mehr als fünf, schließlich wollen Sie Ihre zukünftigen Kundinnen und Kunden nicht verprellen).

Stellen Sie Ihrer Gesprächspartnerin bzw. Ihrem Gesprächspartner Ihre Geschäftsidee vor (Faustregel: drei Sätze in höchstens 20 Sekunden).

Stellen Sie dann folgende Fragen:

1. Können Sie dieses Produkt bzw. diese Dienstleistung gebrauchen?

Ja Nein Vielleicht

2. Würden Sie meinen Preis von Euro bezahlen?

Ja Nein

3. Wenn „nein“: Welchen Preis würden Sie dafür akzeptieren?

4. Welche (ähnlichen) Produkte bzw. Dienstleistungen kaufen Sie sonst?

Auswertung

Ergebnis der Markterkundung sollte sein, dass mindestens 45 Prozent der Befragten auf Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung und Ihren Preis positiv reagieren.

Wenn nicht: Passen Sie ggf. Ihr Angebot den Kaufgewohnheiten und Vorlieben der Kundinnen und Kunden an. Passen Sie ggf. den Preis an. Dafür müssen Sie eventuell Kosten einsparen.