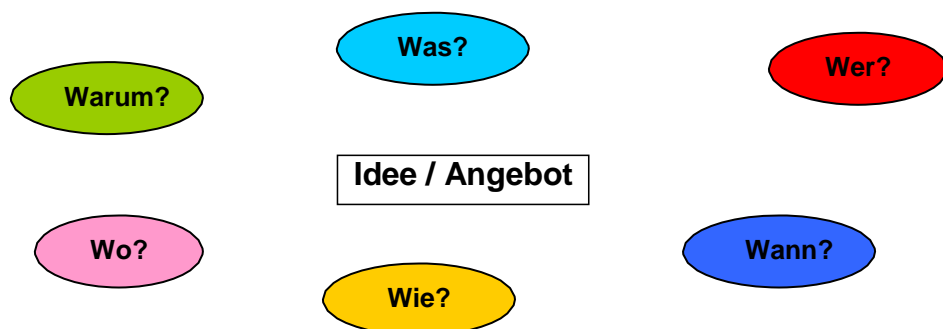


1. Sechs Fragen zum Konzept und zu Ihrer Idee

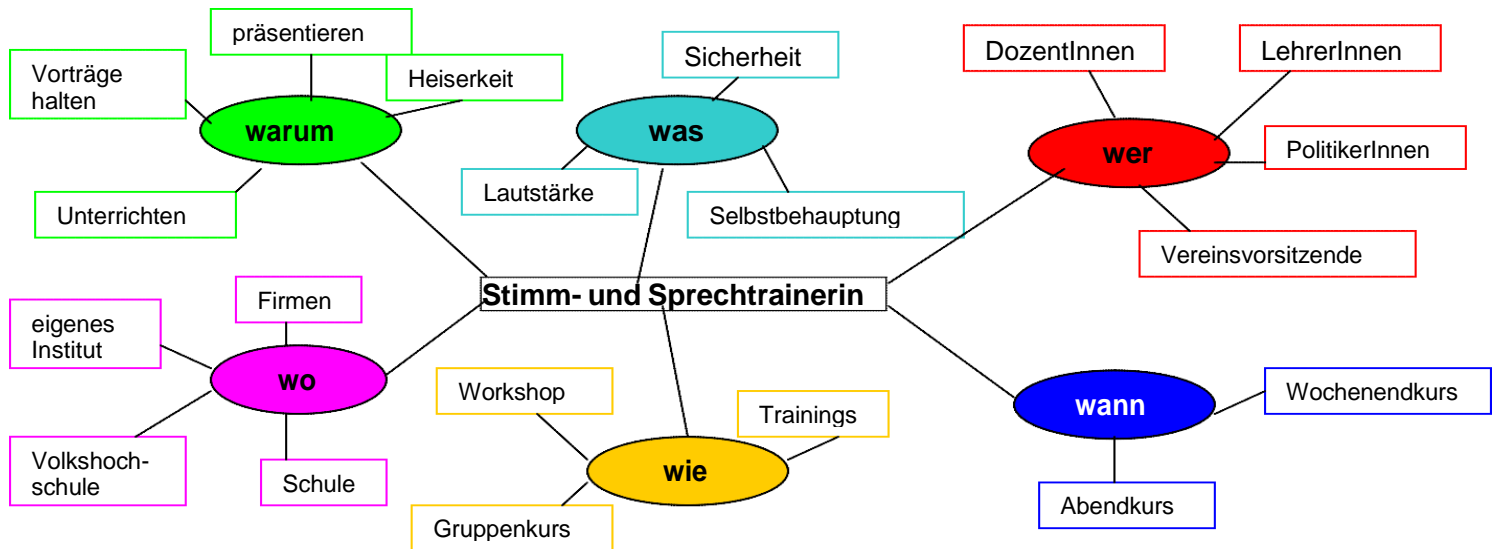
Nehmen Sie ein Blatt Papier und malen Sie die sechs Fragen **wer**, **wann**, **wie**, **warum**, **was** und **wo** um die Mitte, in der Ihre Idee/ Ihr Angebot steht. Damit können Sie jede Idee genauer untersuchen.

Tipp: Malen und schreiben Sie groß und mit bunten Farben und hängen Sie das „Bild“ von Ihrer Idee auf!



- **Warum** wird jemand Ihr Angebot kaufen bzw. in Anspruch nehmen wollen?
- **Was** möchten Sie mit Ihrem Angebot erreichen? Welchen Bedarf möchten Sie decken?
- **Wer** soll sich von Ihrem Angebot angesprochen fühlen? Für wen entwerfen Sie Ihr Produkt? Beachten Sie Faktoren wie:
 - Alter
 - Kultur
 - Lebensstil
 - Werte
 - Einkommensverhältnisse,um die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe zu ermitteln.
- **Wie** möchten Sie Ihr Angebot an die Kundschaft herantragen?
- **Wann** ist der geeignete Zeitpunkt, Ihr Angebot an die Frau und an den Mann zu bringen?
- **Wo** führen Sie Ihr Angebot durch? (externe Räumlichkeiten, zu Hause, Gemeinschaftsbüro, etc.)

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



- **Warum** sollte jemand zu einem Stimm- und Sprechtraining gehen? Z.B. Vorträge halten, unterrichten, präsentieren, ständiges Räuspern und/oder Floskeln ablegen
- **Was** passiert in einem Stimm- und Sprechtraining?
Lautstärke: die Stimme soll aus dem Bauch kommen,
Sicherheit, deutliche Aussprache, stimmiges Sprechen,
Selbstbehauptung: Sprache bzw. Stimme als Ausdruck der Person
- **Wer** könnte an einem Angebot interessiert sein?
Dozent/innen, Lehrer/innen, Politiker/innen, Führungskräfte,
Multiplikator/inn/en, z.B. Gleichstellungsbeauftragte
- **Wie** könnte ein Angebot aussehen? Workshops, Gruppenkurse, Einzeltrainings
- **Wann** könnte ein Angebot stattfinden?
Abendkurs, ganztägig, Wochenendkurse
- **Wo** könnte das Angebot stattfinden?
Im eigenen Institut, Volkshochschule, Firmen, Schulen