

Magisches Dreieck: Was möchtest Du warum für wen anbieten?

Welche Kunden?

Welche Lösung?

Welches Kundenproblem?

Tip: Das magische Dreieck kannst Du auch gut zum Schärfen einer Idee einsetzen (Modus 3).

Wähle einen Ausgangspunkt in dem Dreieck und notiere frei Deine Gedanken dazu, zum Beispiel den Status Quo oder einen Wunsch. Gehe dann in gleicher Weise bei den folgenden Punkten vor. Drehe so mindestens zwei Runden und schau, ob ein neuer Aspekt oder eine ganz neue Lösung auftaucht: vom Hölzchen aufs Stöckchen sozusagen.

Welche Kunden?

Welche Lösung?

Welches Kundenproblem?

Geschäftsideentagebuch

Dieses Tool ist Teil unseres Geschäftsideentagebuchs und damit für alle geeignet, die gern an ihrem Geschäft tüfteln und ihrer Kreativität und Innovationskraft Raum geben wollen. Es ist ein flexibler Begleiter auf dem ganz persönlichen und individuellen Weg zu neuen Geschäftsideen und in erster Linie ein praktisches Notizbuch. Darüber hinaus bietet es aber auch einige handverlesene Übungen, Tipps und Motivationen, die an unterschiedlichen Punkten unterstützen können. Ob zur Inspiration und Orientierung oder zum Schärfen und Ausprobieren von Ideen – für alle wesentlichen Belange in der Ideenentwicklung ist etwas dabei.

Das komplette Buch kannst Du hier kostenfrei downloaden oder als Printversion bestellen: www.rkw.link/ideentagebuch.

Hier findest Du auch weitere Tools zum Thema in unserer Online-Toolbox.

Dieses Produkt erscheint in der Reihe „Chefsachen“. Unter dieser Klammer richten wir uns an alle, die kleine und mittlere Unternehmen führen und entwickeln (wollen). Inhaltlich gehen wir beispielsweise Fragen der Strategie- und Geschäftsmodellentwicklung, Digitalisierung, Führung und strategischer Personalarbeit nach.

Mehr unter: www.chefsachen.de



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages