 **Hand-out: Orientierung am Markt**

Denken Sie an ein Produkt oder Dienstleistung, dass bisher noch nicht existiert, sie aber einen Bedarf dafür am Markt sehen. Versuchen Sie eine einfache Analyse für dieses Produkt/ Dienstleistung durchzuführen, indem sie die relevanten Informationen in verschiedene Kategorien einteilen. Zur Unterstützung versuchen Sie die folgenden Orientierungsfragen zu beantworten:

* Wer ist die Zielgruppe, die an meinem Produkt Interesse hat (Alter, Geschlecht, Einkommensverhältnisse, etc.)?
* Warum mögen Sie mein Produkt (Form, Größe, Farbe, etc.)?
* Sind die Menschen dazu bereit einen angemessenen Preis dafür zu zahlen?
* Werden Sie das Produkt regelmäßig oder saisonal kaufen wollen (nachhaltig)? Oder werden Sie aufhören es zu kaufen (nicht nachhaltig)?
* Wie viele meiner Produkte oder Stunden meiner Dienstleistung werden benötigt werden?
* Wo sollte mein Produkt verfügbar sein (Standort von Verkaufspunkten)?
* Wer sind meine Wettbewerber?