

| **SELBSTGELEITETE AKTIVITÄT**  **BILD ODER LOGO** |  |
| --- | --- |
| **ENTWICKLER/PROMOTER** | Cecilia Meis,  Redaktionsleiterin von SUCCESS und digitale Nomadin. |
| **PROBLEMERKENNUNG** | Gelegenheiten gibt es überall und ständig. Aber der größere Teil der Gleichung besteht darin, sich darauf vorzubereiten, sie zu sehen und zu nutzen. Dieser Prozess sieht für jeden anders aus, aber er beinhaltet immer, dass man präsent ist, egal wo man ist. Wenn Sie oft in Coworking Spaces oder Cafés arbeiten, nehmen Sie sich Zeit, Ihre Umgebung zu beobachten. Kommen Sie mit Fremden ins Gespräch. Lassen Sie sich auf die Details ein, die Sie normalerweise übersehen. Notieren Sie Ihre Beobachtungen. Wenn Sie dies oft tun, werden Sie sich angewöhnen, die Welt um sich herum auf eine Art und Weise wahrzunehmen, die Sie vorher nicht kannten. |
| **WAS WISSEN WIR ÜBER DAS PROBLEM?** | Auch wenn es einfach klingt, ist das, was Sie für ein Problem halten, in Wirklichkeit nur ein Symptom für ein größeres Problem. Sie könnten zum Beispiel feststellen, dass Ihr örtliches Café Kunden verliert, weil die Schlange immer mehr als 10 Personen umfasst. Sie denken vielleicht, das Problem sei die Unterbesetzung, aber das wahre Problem ist eine 20 Jahre alte Espressomaschine, die nicht für das heutige Volumen ausgelegt ist. Symptome gibt es überall, Probleme sind schwieriger zu erkennen. Beginnen Sie mit Ihrem eigenen Leben und versuchen Sie, den Symptomen auf den Grund zu gehen. |
| **WAS MÜSSEN WIR WISSEN?**  **SELBSTSTUDIE**  **(Lernressourcen)** | Dies ist nicht der Zeitpunkt, um das Rad neu zu erfinden. Sie werden eine Menge schlechter Ideen haben, und das ist zu erwarten.  Werfen Sie neben Ihrer Problemliste auch Ideen zu deren Lösung aus. Machen Sie sich anfangs keine Gedanken über die Durchführbarkeit oder die Kosten; dies sind die Trainingsräder für das Aufspüren von Geschäftsmöglichkeiten. Wenn Sie Ihr Gehirn darauf trainieren, zu beobachten, zu erkennen und zu lösen, werden alternative Denkweisen zur zweiten Natur und verbessern sich langsam. |
| **WAS HABEN WIR GELERNT?**  **PROBLEMLÖSUNG** | 1. Upgrade: Ein Basisprodukt wird aufgewertet oder aufgewertet, wie z. B. handwerklich hergestellte Kekse.  2. Downgrade: Nehmen Sie ein Statusprodukt und entfernen Sie den Schnickschnack, wie Spirit Airlines.  3. Bündeln: Kombinieren Sie mehrere Produkte, z. B. eine Kamera und ein Mobiltelefon.  4. Entbündeln: Entflechten Sie gebündelte Produkte und spezialisieren Sie sich, wie eine moderne Schreibmaschine.  5. Transport: Ein erfolgreiches Produkt in einer anderen Region einführen.  6. Massenmarkt: Ein Produkt auf die nationale Ebene skalieren, wie z. B. natives Olivenöl extra.  7. Niche Down: Nutzen Sie einen ständig segmentierten Markt, wie ein Geschäft, das nur Glühbirnen verkauft.  8. Größer werden: Ein One-Stop-Shop, wie Sam's Club und Amazon.  9. Der Preis: Es ist allgemein bekannt, dass Generikamarken günstigere Preise bieten, ohne dass wichtige Inhaltsstoffe verloren gehen. |
| **REVIEW, REFLECT AND REPORT (Anweisungen für Berufsbildungstutoren)** | * Gibt es in Ihrer Region Geschäftsmöglichkeiten? * Wo können Sie beginnen, Chancen zu erkennen? * Gibt es etwas, auf das Sie achten müssen, wenn Sie nach Möglichkeiten Ausschau halten? * Was sind die Vorteile des Erkennens von Chancen? |
| **ZIELGRUPPE** | Unternehmer, Berufsbildungstutoren |
| **SPRACHE** | Englisch |
| **LINK ZU DEN RESSOURCEN** | <https://www.success.com/how-to-spot-a-business-opportunity/> |

**SELBSTGESTEUERTE PROBLEMORIENTIERTE AKTIVITÄT**