



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

Von der Orientierung zur Geschäftsidee

Dein Weg in die Selbstständigkeit



Für wen ist dieser Ratgeber?



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

?

Selbstständige, die motiviert sind, ein eigenes Unternehmen zu gründen, jedoch noch keine konkrete Idee oder kein marktfähiges Angebot haben.



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

**1. Standortbestimmung:
Wer bin ich, was kann ich,
was will ich?**



1.

Bevor du nach der Idee suchst, musst du dein persönliches Fundament klären. Nur eine Idee, die zu dir passt, hat langfristig Erfolg.

Reflexionsfragen:

- Was kann ich besonders gut? (Fähigkeiten, Erfahrungen, Ausbildungen, Erfolge)
- Was tue ich gerne, auch ohne Bezahlung? (Leidenschaften, Interessen)
- Was fällt mir leicht, anderen aber schwer?
- Wofür werde ich häufig um Rat gefragt?

🔍 **Tipp:** Nutze Tools wie das „Ikigai-Modell“, um deine Stärken, Interessen, Marktbedürfnisse und Verdienstmöglichkeiten zu kombinieren.



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

**2. Marktanalyse: Wo gibt es
echte Probleme – und
Zahlungsbereitschaft?**



2.

Ideen entstehen nicht aus dem Nichts – sondern im Zusammenspiel zwischen deinen Fähigkeiten und echten Bedürfnissen am Markt.

Vorgehen:

- **Beobachte Märkte, die dich interessieren. Welche Trends entstehen? Welche Themen werden heiß diskutiert?**
- **Analysiere Probleme. Lies Rezensionen, Foren, Social Media-Kommentare. Was nervt Menschen? Was funktioniert nicht?**
- **Sprich mit Menschen. Frag Freunde, Selbstständige oder Unternehmer: „Womit kämpfst du im Alltag?“**

Nutze KI und Tools. Recherchiere mit Tools wie Google Trends, AnswerThePublic, ChatGPT oder Übersuggest nach häufigen Problemen in bestimmten Nischen.

💡 Merksatz: Eine Idee ist nur dann gut, wenn sie ein echtes Problem löst – für das Menschen auch bereit sind zu zahlen.



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

3. Ideenfindung: Vom Problem zur Lösung



3.

Nun gilt es, aus den gesammelten Erkenntnissen mögliche Geschäftsideen abzuleiten.

Methoden zur Ideenentwicklung:

- **Problem-Lösungs-Matrix:** Für jedes identifizierte Problem notierst du mögliche Lösungen.
- **Reverse Engineering:** Nimm bestehende Geschäftsmodelle und frage: Wie könnte ich das besser, günstiger, digitaler oder zielgruppenspezifischer machen?

Die Kombination: Kombiniere zwei bestehende Konzepte (z. B. Coaching + KI, Yoga + Business, Marketing + Nachhaltigkeit).

 **Ziel:** Erstelle eine Liste mit 5–10 potenziellen Ideen.



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

4. Ideenvalidierung: Schnell und pragmatisch testen



4.

Bevor du Monate in Ausarbeitung steckst, teste deine Idee einfach und direkt am Markt.

Validationstechniken:

- **Probleminterviews:** Führe 10 Gespräche mit potenziellen Zielkunden. Beste Frage: „Wärst du bereit, dafür zu zahlen?“
 - **Landingpage mit Anmeldeformular:** Erstelle eine einfache Webseite mit deinem Angebot und sammle E-Mail-Adressen.
 - **Social Media-Test:** Poste deine Idee auf LinkedIn/Instagram/Facebook. Kommen Rückfragen? Likes? Buchungen?
 - **Fake-Door-Test:** Biete dein Produkt an, obwohl es noch nicht existiert – und miss, wie viele Leute klicken oder buchen würden.
- 🔪 **Regel:** Kein Angebot sollte ohne mindestens 5–10 validierende Signale weiterverfolgt werden.



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

5. Konkretisierung: Vom Konzept zum marktfähigen Angebot



5.

Wenn sich eine Idee als tragfähig herausstellt, entwickle ein konkretes Einstiegsangebot.

Dazu gehören:

- **Zielgruppendefinition: Wen sprichst du genau an? Was ist deren konkretes Schmerzthema?**
- **Angebotsform: Dienstleistung, Beratung, Online-Produkt, physisches Produkt, Plattform, Hybrid?**
- **Preisstrategie: Einstiegspreis, Premium-Angebot, Upsells?**
- **Vertriebsweg: Direktansprache, Social Media, bezahlte Ads, Empfehlungen, Partner?**



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

6. Umsetzung: Machen – lernen – verbessern



6.

Starte lean. Lieber ein MVP (Minimum Viable Product) in 30 Tagen als ein „perfektes“ Produkt in 6 Monaten.

Nächste Schritte:

- **Erstelle ein Logo, eine einfache Website und einen One-Pager.**
- **Beginne mit der Akquise – sprich aktiv über dein Angebot.**
- **Sammele Feedback, optimiere, skaliere.**



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

7. Zusammenfassung: Dein 6-Schritte-Plan zur Geschäftsidee



Zusammenfassung



Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

7.

- 1. Standortbestimmung: Persönliche Stärken & Interessen klären**
- 2. Marktanalyse: Relevante Probleme & Märkte identifizieren**
- 3. Ideenfindung: Lösungsansätze kreativ entwickeln**
- 4. Validierung: Idee am Markt testen**
- 5. Konkretisierung: Angebotsstruktur und Zielgruppe definieren**
- 6. Umsetzung: Mit kleinem Setup loslegen & iterieren**