

Wie kommt Ihre Geschäftsidee am Markt an?

Fragen an potenzielle Kunden:

A. Nachfrage

Können Sie dieses Produkt/diese Dienstleistung gebrauchen?		
Ja	Eventuell	Nein
In Abhängigkeit der Antwort:		
Was gefällt Ihnen besonders?	Wie ließe sich die Dienstleistung so anpassen, dass sie für Sie attraktiv wird?	Gibt es andere Dienstleistungen in diesem Umfeld, die Sie nutzen würden?
Gibt es heute ähnliche Dienstleistungen, die Sie bereits nutzen?		
Ja. Welche?		Nein

B. Preisgestaltung

Würden Sie einen Preis von ... Euro für diese Dienstleistung bezahlen?	
Ja	Nein
Wenn das Produkt Zustimmung erfährt, aber der Preis zu hoch ist:	
	<p>Welchen Preis wären Sie bereit zu zahlen?</p> <p>Oder: Welche Dienstleistung sollte hinzukommen, dass Sie den geforderten Preis zahlen würden?</p>

Wie kommt Ihre Geschäftsidee am Markt an?

Auswertung:

Nach Erfahrung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) sollten mindestens 45 Prozent der Interviewpartner*innen den Fragebogen positiv beantworten.

Falls Sie nicht genügend positive Antworten erhalten, sollten Sie überlegen, ob eine Modifikation der Dienstleistung oder des Preises zum gewünschten Erfolg führt.

Quelle: In Anlehnung an: Checkliste "Für kleine Vorhaben", [Existenzgründungsportal des BMWI](#)