

Das Drei-Sätze-Modell

⌚ ca. 12 Min.

Modul: Warum ein Geschäftsmodell heute überleben will

Typ: worksheet

Aufgabe: Schreiben Sie auf ein Blatt Papier: Für wen ist mein Shop da?

Formulieren Sie: Welches Problem löse ich für diese Kunden?

Formulieren Sie: Warum kaufen sie ausgerechnet bei mir?

Markieren Sie den Satz, bei dem Sie am unsichersten sind — das ist Ihr erster Lernpunkt.

Arbeitsfelder

1. Schreiben Sie auf ein Blatt Papier: Für wen ist mein Shop da?

2. Formulieren Sie: Welches Problem löse ich für diese Kunden?

3. Formulieren Sie: Warum kaufen sie ausgerechnet bei mir?

☐ Markieren Sie den Satz, bei dem Sie am unsichersten sind — das ist Ihr erster Lernpunkt.

1. Welche Annahme in Ihrem aktuellen Geschäftsmodell ist am ehesten falsch — und an welchem Signal würden Sie das früh genug erkennen, um umzuschwenken?

2. Wie schnell könnte Ihr Shop heute auf einen plötzlichen Marktschock wie ein Algorithmus-Update oder einen Lieferantenausfall reagieren, und welcher Hebel käme zuerst?

3. Welches Feld Ihres Geschäftsmodells würden Sie als Erstes auf einer Canvas-Leinwand sichtbar machen, weil dort heute die meiste Unsicherheit steckt?

So nutzen Sie dieses Worksheet: Drucken Sie es aus oder bearbeiten Sie es digital. Füllen Sie die Felder direkt während oder nach dem Modul aus. So überführen Sie Theorie in konkrete Maßnahmen für Ihren Shop.