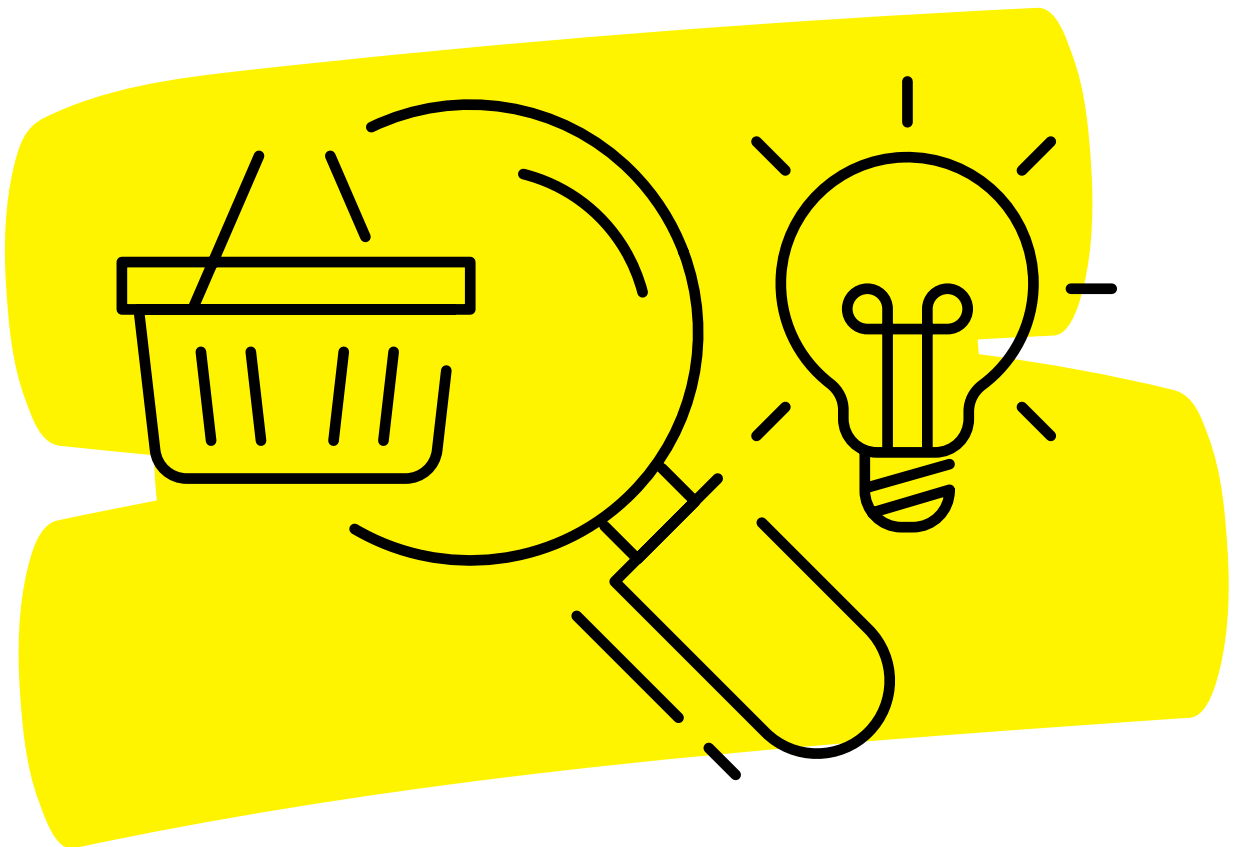


Ideenfindung & Marktanalyse



**STARTUP
ZUKUNFT!**

Ein Programm der

DKJS

Deutsche Kinder-
und Jugendstiftung

Gefördert durch

 Heinz Nixdorf Stiftung



Mit einer Kund:innenbefragung mehr über den Markt erfahren

Eine geplatzte Geschäftsidee?

Die Gründer:innen der Schüler:innenfirma „Nachhilfeagentur“ haben alles für die erste Nachhilfestunde in der Mittagspause vorbereitet: Der Raum ist organisiert, ältere Schüler:innen wurden als Nachhilfelehrkräfte mobilisiert und etwas Dekoration sorgt für eine anregende Lernatmosphäre. Eine Sache jedoch fehlt: Die Nachhilfes Schüler:innen. Enttäuscht und verwirrt fragen sich die Gründer:innen der „Nachhilfeagentur“, ob ihre Idee nicht gut genug war. Dabei waren sie selbst doch so begeistert.



Hätten die Schüler:innen vor der Umsetzung ihrer Geschäftsidee eine Kund:innenbefragung durchgeführt, hätten sie erfahren, dass sich tatsächlich viele Schüler:innen günstige Nachhilfeangebote wünschen, aber zu einem anderen Zeitpunkt. Die meisten bevorzugen Nachhilfe am Nachmittag, weil die Mittagspause zum gemeinsamen Entspannen und Essen reserviert ist.

AUFGABE 8



Erklärt, welchen Sinn und Zweck Kund:innenbefragungen haben.

AUFGABE 9



- a) Überlegt, was ihr mit einer Kund:innenbefragung über eure Geschäftsidee herausfinden wollt. Notiert euch die Themen stichpunktartig.



b)

Formuliert für euren Fragebogen mindestens zwei Fragen zu euren Themenbereichen. Wenn ihr mögt, nutzt das Expert:innenwissen zu offenen und geschlossenen Fragen.

TIPP

Formuliert eure Fragen kurz, verständlich und neutral, damit ihr die Befragten nicht durch eure eigene Meinung beeinflusst.



WAS?



WANN?

WIE?

Offene Fragen

W-Fragen (z. B. Was?, Wie?, Wann?, Warum?, Welche?) leiten häufig offene Fragen ein. Es gibt keine vorgegebenen Antwortmöglichkeiten.

Vorteil: Durch offene Fragen lassen sich viele (neue) Informationen sammeln.

Nachteil: Aufgrund der Vielzahl von unterschiedlichen Antworten ist die Auswertung aufwändig. Der Computer kann die Antworten nicht auszählen.

Beispiel: „Was ist deine Lieblingsmarmeladensorte?“

NEIN



JA

Geschlossene Fragen

Geschlossene Fragen sind Fragen, auf die es nur die Antworten „Ja/Nein“ gibt oder bei denen die Antwortmöglichkeiten vorgegeben sind.

Vorteil: Die Auswertung z. B. mit Computern ist einfach.

Nachteil: Befragte werden durch vorgegebene Antworten eventuell beeinflusst. Neue, zusätzliche Informationen kommen nicht zutage.

Beispiel: „Magst du Himbeermarmelade?“ oder „Magst du lieber Himbeer-, Erdbeer- oder Aprikosenmarmelade?“

**TIPP**

Befragungen können auch online stattfinden. Online-Befragungen sind beispielsweise dann sinnvoll, wenn ihr eine große Anzahl an Personen befragen möchtet. Eines von zahlreichen Umfragetools stellen wir euch unter <https://klasse-zukunft.de/tools/surveymonkey/> vor.



Fragebogen

AUFGABE 10

Sortiert eure gesammelten Fragen in die Vorlage für den Fragebogen.

AUFGABE 11

Führt die Befragung in Gruppen durch. Interviewt eure mögliche Kundschaft und notiert die Antworten auf dem Fragebogen.

TIPP

Erklärt den befragten Personen kurz und knapp, warum ihr die Befragung durchführt.

Wichtig: Notiert unbedingt auch die Antworten, die Befragte öfter geben. Dies wird im Rahmen der Auswertung von Bedeutung sein. Ihr könnt beispielsweise mit einer Strichliste deutlich machen, wie oft eine Antwort gegeben wurde.

Fragen zur Person

z. B. Alter, Beruf, Klassenstufe



Hier ist Platz für Antworten:



Fragen zum Produkt

z. B. Art, Qualität, Größe, Menge, Nachhaltigkeit

Fragen zum Angebot

z. B. Zeit, Ort

Name: _____

Datum: _____



Fragen zur Konkurrenz

z. B. ähnliche Angebote, Vor- und Nachteile, Preise

?

!

Fragen zur Preisvorstellung

z. B. Preisspanne

o

Was wollt ihr noch erfahren?

o



Die Ergebnisse aus der Befragung zusammenfassen und auswerten

AUFGABE 12

Sammelt die Ergebnisse aus allen Befragungen in der Tabelle.
Tragt dafür die Antworten aus allen Fragebögen in die Tabelle ein.
Macht eine Strichliste für Antworten, die mehrmals genannt wurden.
Markiert euch die am häufigsten genannten Antworten farbige.

FRAGEN	ANTWORTEN
Beispiel: In welchen Fächern benötigst du Nach- hilfe?	Mathe I Deutsch II Englisch III Biologie III Chemie I
Frage 1	
Frage 2	
Frage 3	
Frage 4	
Frage 5	
Frage 6	
Frage 7	
Frage 8	

**AUFGABE 13**

→ a) **Haltet eure Ergebnisse aus der Befragung stichpunktartig fest.**

Das ist unsere mögliche Kundschaft
(z. B. Alter, Beruf, Klassenstufe):



Das erwarten die möglichen Kund:innen vom Produkt (z. B. Art, Qualität, Größe, Menge, Nachhaltigkeit):



So versorgt sich unsere mögliche Kundschaft
(Konkurrenz beschreiben, alternative Beschaffungswege nennen):



So viel Geld würde die mögliche Kundschaft für das Produkt ausgeben:



An diesem Ort und zu dieser Zeit möchte unsere mögliche Kundschaft das Angebot nutzen:



Was haben wir noch erfahren?

→ b) **Diskutiert, was die Ergebnisse der Befragung für eure Idee bedeuten.**