CAMPERFINDS / PRODUKTSTUDIO

VON NULL AUF BUSINESS.

Dein eigenes Business beginnt mit deinem nächsten Schritt.

Sieben Etappen. Bearbeitbare Vorlagen.
Ein konkreter Weg von deiner Idee zum Verkaufstest.

DEIN KI-STARTPAKET

Arbeitsversion 1.0 | Digitales Workbook mit ausfüllbaren Feldern

ETAPPE 1 / LEITFADEN

Finde deinen Ausgangspunkt

Ein realistisches Startziel, das zu deinem Wissen und deiner verfügbaren Zeit passt.

Ein erstes Business braucht eine konkrete Aufgabe, die du für andere lösen kannst. Beginne mit Fähigkeiten, Erfahrungen und Zugang zu einer Zielgruppe. KI unterstützt beim Ordnen und Entwerfen. Sie ersetzt weder dein Urteil noch eigenes Fachwissen.

01 Notiere drei Aufgaben, bei denen andere dich bereits um Hilfe bitten. Beschreibe eine konkrete Situation statt einer allgemeinen Eigenschaft.

02 Wähle eine erreichbare Zielgruppe: Menschen, deren Arbeitsweise du kennst und mit denen du freiwillig ins Gespräch kommen kannst.

03 Lege deine Wochenzeit und ein Kostenlimit fest. Plane auch Zeit für Prüfung, Vermarktung und Rückfragen ein.

PRAXISBEISPIEL / FIKTIV

Fiktives Beispiel: Eine Fotografin erklärt Kundinnen regelmäßig, wie sie sich auf ein Portraitshooting vorbereiten. Daraus könnte ein anpassbares Vorbereitungsset für andere Fotografen entstehen. Noch ist weder Nachfrage noch Umsatz bewiesen.

DEIN KI-ARBEITSAUFTRAG

Hilf mir, aus meinen tatsächlichen Fähigkeiten drei kleine Business-Ideen zu entwickeln. Meine Erfahrung: [ERFAHRUNG]. Menschen, die ich erreichen kann: [ZIELGRUPPE]. Zeit pro Woche: [ZEIT]. Kostenlimit: [BUDGET]. Nenne je Idee ein konkretes Kundenproblem, ein kleines Angebot und die wichtigste ungeprüfte Annahme. Erfinde keine Nachfrage, Qualifikationen oder Verdienstmöglichkeiten. Stelle zunächst höchstens drei notwendige Rückfragen.

ETAPPE 1 / ARBEITSBLATT

Jetzt wird es deins.

Trage deine tatsächlichen Angaben ein. Speichere danach eine Kopie dieses PDFs mit deinen Antworten.

Diese Aufgabe kann ich bereits nachvollziehbar lösen:

Diese Menschen kann und möchte ich erreichen:

Meine Wochenzeit und mein maximales Kostenbudget:

Dieses kleine Angebot möchte ich als Erstes prüfen:

ABSCHLUSSPRÜFUNG

Kannst du erklären, wem du bei welcher Aufgabe helfen willst, ohne ein Ergebnis zu versprechen, das du nicht kontrollierst?

PRAXIS / FIKTIVES BEISPIEL

Vom Können zum Angebot.

Beispiel: Ein Shooting-Vorbereitungsset. Sämtliche Personen, Preise und Entscheidungen auf diesen Beispielseiten dienen der Erklärung. Sie sind keine Kundenergebnisse.

Ausgangspunkt

Eine selbstständige Portraitfotografin beantwortet vor jedem Termin ähnliche Fragen: Was ziehe ich an? Was bringe ich mit? Wie läuft der Termin ab? Sie besitzt die fachliche Erfahrung, diese Fragen sinnvoll zu beantworten.

Die kleine Produktidee

Ein bearbeitbares Set für andere Portraitfotografen: Kundenmail, Vorbereitungsliste und Ablaufblatt. Die Dateien werden mit eigenen Inhalten erstellt; fremde Fotos und Vorlagen werden nicht kopiert.

Die zu prüfende Annahme

Andere Fotografen möchten diese Vorlagen nicht selbst erstellen und bevorzugen ein anpassbares Set. Ob sie dafür bezahlen, ist noch offen.

Der erste Test

Freiwillige Gespräche mit fünf passenden Fotografen und ein echter Ausschnitt aus dem Set. Dokumentiert werden bisherige Lösungen, konkrete Kritik und tatsächliche Kaufentscheidungen. Ein freundliches Lob zählt nicht als Kauf.

Der nächste Schritt

Erst nach dem Test wird entschieden, ob Umfang und Preis passen. Falls Interessenten eine andere Vorlage benötigen, wird das Angebot entsprechend überarbeitet. Es gibt keine erfundenen Verkaufsergebnisse.