

## Kunden kennenlernen: Fragebogen

Stellen Sie fest, wie was potenzielle Kunden von Ihrer Geschäftsidee und Ihrem konkreten Angebot halten. Sprechen Sie so viele Menschen wie möglich an. Stellen Sie Ihre Geschäftsidee kurz vor. Faustregel: nicht länger als eine halbe Minute. Stellen Sie dann Ihre Fragen. Faustregel: nicht mehr als fünf, schließlich wollen Sie Ihren zukünftigen Kunden nicht schon gleich auf die Nerven gehen.

### 1. Können Sie dieses Produkt bzw. diese Dienstleistung gebrauchen?

Ja

Nein

Vielleicht

### 2. Wenn nein oder vielleicht:

Was müsste anders sein an diesem Produkt bzw. dieser Dienstleistung?

---

### 3. Würden Sie den Preis von \_\_\_\_\_ Euro dafür bezahlen?

Ja

Nein

### 4. Wenn „nein“: Welchen Preis würden Sie dafür akzeptieren?

---

### 5. Welche (ähnlichen) Produkte bzw. Dienstleistungen kaufen Sie?

---

## Auswertung

Sie sind auf den richtigen Weg, wenn etwa die Hälfte der Befragten auf Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung und Ihren Preis positiv reagiert. Wenn nicht: Passen Sie ggf. Ihr Angebot den Kaufgewohnheiten und Vorlieben der Kunden an. Passen Sie ggf. den Preis an. Dafür müssen Sie bei eventuell die Kosten senken.