Wie man Startup Ideen findet?



https://unsplash.com/photos/oXqn2CXC\_9Q

Die Szene, in der eine Startup Idee zum Leben erweckt wird, wird in Zeitschriftenprofilen erfolgreicher Gründer oft romantisch dargestellt: die scharfe Beobachtung, die in einem Notizbuch notiert wird. Das zufällige Gespräch, das die Puzzleteile an ihren Platz setzt. Mit der Idee fängt alles an - zumindest wird uns das weisgemacht. Aber so sieht die Realität nicht aus.

Mit anderen Worten: Wenn Sie die nächste große Startup Idee finden wollen, können Sie nicht auf die sprichwörtliche Glühbirne warten - Sie müssen Ihre Hausaufgaben machen.

Deshalb hat Monika Weber 10 Techniken zusammengestellt, die Ihnen helfen, Ihre Gründungsideen nicht nur als Ideen zu betrachten, sondern sie zum Ausgangspunkt Ihres Unternehmens zu machen.

## Beginnen sie mit der richtigen einstellung:

### 1. Geben Sie sich mehr Mühe bei der Auswahl der Probleme, als Sie glauben, dass es nötig ist.

Wenn es um eine neue Idee geht, ist es viel wichtiger, sich sicher zu sein, oder so sicher wie möglich, dass die Fragen, die Sie beantworten wollen, es wert sind, gestellt zu werden. Stecken Sie nicht viel Mühe in die eigentliche Arbeit, wenn Sie sich vorher nicht genug Mühe bei der Auswahl des Themas gegeben haben. Die Wahl eines wichtigen Problems, auch wenn Ihre Arbeit nur durchschnittlich ist, führt im Allgemeinen zu einem besseren Ergebnis als die Wahl eines schrecklichen Problems, auch wenn Ihre Arbeit ausgezeichnet ist.

### 2. Bereiten Sie Ihr Paket vor - und stellen Sie sich darauf ein, dass Ihre Ideen in Frage gestellt werden.

Ein Startup zu gründen ist keine gute finanzielle Entscheidung. Logischerweise stehen die Chancen so schlecht, dass es keinen Sinn macht. Der Sprung ins Leben als Gründer ist eine romantische Entscheidung. Das ist die Art von Schritt, die man macht, wenn man etwas Abenteuer sucht", sagt Punit Soni. Aber das bedeutet nicht, dass man sich von einer Klippe stürzen muss. Ein Unternehmen zu gründen ist wie das Besteigen eines steilen Berges - man muss sich die Zeit nehmen, sein Gepäck vorzubereiten. Man muss sich speziell für diese Aufgabe Zeit nehmen, indem man sich informiert, gründlich recherchiert und verschiedene Bereiche erkundet. Wenn Sie offen dafür sind, dass Ihre Ideen in Frage gestellt werden, haben Sie eine viel größere Chance, das Produkt zu schaffen, das Ihre Nutzer/Kunden tatsächlich wollen - und nicht das, von dem Sie glauben, dass sie es wollen.

## Blue-sky-brainstorming:

### 3. Legen Sie Ihren Kompass mit diesen drei Fragen fest.

Wenn Sie mit einem völlig leeren Blatt Papier beginnen, kann es Ihnen so vorkommen, als befänden Sie sich an einer Kreuzung mit unendlich vielen Wegen. Unabhängig davon, ob Sie zum ersten Mal oder zum zweiten oder dritten Mal in den Apfel beißen, ist es ratsam, sich auf der Suche nach einem Geistesblitz zu orientieren, indem Sie sich eine einfache Reihe von Fragen stellen:

* Wo sind die großen Problembereiche in der Welt?
* Welche persönlichen Fähigkeiten, Vorteile oder Einsichten haben Sie, um zur Lösung dieser Probleme beizutragen?
* Wie können Sie dies in eine realisierbare Geschäftsidee umsetzen?

### 4. Suchen Sie nach Ideen in nicht offensichtlichen Märkten.

Der Beweis liegt in der Wachstumsrate oder der extrapolierten Technologiekurve und nicht in der Zahl, die in diesem Moment vor Ihnen steht. Sie können auch die Technologie betrachten und fragen: "Wie viel schneller oder besser wird diese Sache pro Jahr?" und dann nach unten schauen. Oder man kann den umgekehrten Weg gehen und fragen: "Was passiert, wenn statt einer Million Menschen, die diese Sache machen, 50 Millionen da sind? Was würde sich auf dem Markt grundlegend ändern?'" Wenn es so aussieht, als sei der Markt überfüllt, sollten Sie nichts überstürzen, denn das ist er vielleicht nicht. Ein belebter Markt ist nicht per se ein negatives Signal. Sie können immer noch gewinnen, auch wenn jemand anderes zuerst da ist. Gehen Sie der Sache auf den Grund, um sich von der Konkurrenz abzuheben und das zu nutzen, was diese auf dem Tisch liegen lässt.

Und denken Sie daran: Manchmal ist es keine Nische, sondern einfach nur langweilig. Wenn Sie beides verwechseln, lassen Sie sich unglaubliche Chancen entgehen.

### 5. Lösen Sie sich von den Beschränkungen der aktuellen Realität.

Wenn Sie nicht über den Tellerrand hinausschauen können, machen Sie den Teller größer. Beginnen Sie damit, die Beschränkungen zu lockern. Es ist wichtig, dass Sie sich nicht auf die gegenwärtige Realität beschränken - scheuen Sie sich nicht, wirklich futuristisch zu denken. Wenn es darum geht, Lösungen für bisher unlösbare Probleme zu entwickeln, stoßen Gründer auch an die Grenzen dessen, was derzeit bekannt oder bekannt sein kann. Aber auch bei der Lockerung der Wissensbeschränkungen ist es wichtig, die Gesetze der Physik zu beachten. Wenn Sie über Startup Ideen nachdenken, können Ihnen die folgenden Fragen helfen, sich von diesen Beschränkungen zu lösen:

* Welche Technologie fehlt noch, die Sie daran hindert, Ihr Ziel zu erreichen?
* Was können Sie jetzt tun, damit Sie Ihre ehrgeizigeren Ziele später verwirklichen können?
* Wie sieht die Science-Fiction-Version Ihres Produkts aus?
* Haben Sie über besonders faszinierende "Was wäre wenn"-Fragen nachgedacht?
* Wenn Sie Teams für den Aufbau einer bahnbrechenden Technologie einstellen, fragen Sie sich: Was kommt dem, was ich tun möchte, am nächsten? Wo kann ich diese Leute finden, um diese Beschränkung zu lockern?

## Schärfen sie ihren blick:

### 6. Nehmen Sie sich zwei Wochen Zeit, um ein praktisches Projekt in Angriff zu nehmen.

Wenn es darum geht, ein Unternehmen zu gründen, können Sie parallel dazu den richtigen Bereich und die richtige Person finden, mit der Sie das Projekt angehen. Gehen Sie bei beidem keine Kompromisse ein.

Beginnen Sie mit der Erforschung spezifischer Ideen durch [Brainstorming](https://www.ionos.de/startupguide/produktivitaet/brainstorming/) und leichtes Prototyping. Ziel ist es, eine Idee voranzubringen und Erfahrungen in der Zusammenarbeit zu sammeln, um herauszufinden, wie es wäre, mit Ihrem Team zusammenzuarbeiten. Wenn man Ideen für Unternehmensgründungen erforscht, muss man rausgehen und mit Kunden sprechen. Aus diesen Gesprächen werden Sie Ideen gewinnen, auf die Sie in einer Million Jahren nicht gekommen wären.

### 7. Scheuen Sie sich nicht, Ihre Idee eine Weile köcheln zu lassen.

Zukünftige Gründer sollten mit einer wirklich starken These zu dem Problem beginnen, das sie angehen wollen. Wenn Ihnen diese erste entscheidende Zutat fehlt, ist es am besten, wenn Sie Ihre Träume vom Unternehmensaufbau auf Sparflamme köcheln lassen, während Sie daran arbeiten, eine zu finden.

### 8. Konzentrieren Sie sich auf die besten Aufgaben, die Sie in Angriff nehmen können.

Machen Sie sich an die Arbeit, um sicherzustellen, dass Sie ein Produkt bauen, das die Menschen tatsächlich wertvoll finden. Das erfordert ein unglaublich tiefes Verständnis des Nutzers, seiner Hoffnungen und seiner Beweggründe, anstatt den einfacheren Weg zu gehen und auf der Grundlage ungeprüfter Annahmen zu arbeiten. Die Quintessenz ist, dass Sie sehr leicht etwas bauen können, aber um Ihre Chance zu erhöhen, etwas zu schaffen, das ein echtes Problem löst, müssen Sie rigoroser in Ihrem Ansatz sein.

### 9. Werden Sie superspezifisch.

Was werden wir tun? Was ist unsere einzigartige Vision dahinter? Das ist eine existenzielle Voraussetzung für den Aufbau eines widerstandsfähigen Unternehmens in Risikogröße. Selbst mit dem besten Team auf dem besten Markt werden Sie ohne diese Zutaten an eine Grenze stoßen.

## Beurteilen, ob eine idee tragfähig ist:

### 10. Testen Sie Ihre Idee anhand dieser vier Dimensionen.

Wenn Sie ein aufstrebender Gründer sind (oder einfach nur eine laufende Liste von Unternehmensideen in Ihrer Notes-App führen), bewerten Sie Startup Ideen anhand der folgenden Kriterien:

**Funktionale Bedürfnisse:** Deckt sie ein klares funktionales Bedürfnis der Nutzer ab? Das ist oft der Grund, warum sie es ausprobieren werden.

**Emotionale Bedürfnisse:** Spricht es ein emotionales Bedürfnis der Nutzer an? Das ist oft der Grund, warum sie anderen davon erzählen und so die so wichtige virale Mund-zu-Mund-Propaganda in Gang setzen.

**Milliardenmarkt:** Befindet sich das Unternehmen in einem großen, unterversorgten Markt? Oder in einem Markt, der groß werden kann? Dies wirkt sich auf alles aus, von Ihrer Fähigkeit zur Mittelbeschaffung bis hin zu der Frage, wer an der Übernahme Ihres Unternehmens interessiert sein könnte.

**Bahnbrechende UX:** Gibt es etwas Neues oder Einzigartiges in der Benutzererfahrung? Fühlt es sich ein wenig wie Magie an, wenn Sie es benutzen? Der letzte Punkt ist nicht unbedingt notwendig, aber sehr hilfreich, und viele erfolgreiche Produkte hatten ihn, als sie auf den Markt kamen. Werfen Sie zum Beispiel einen Blick auf die UX der Online-Glücksspielindustrie. Das Design der Website von Casino spiegelt immer das Thema wider und lässt den Benutzer in seine Welt eintauchen. Versuchen Sie Casino mit Kryptowährung [hier](https://casinospot.de/casinos-typ/krypto-casinos/) um sicher zu gehen. Je ausgefeilter das Design der Website/Anwendung/Einrichtung usw. ist, desto mehr Nutzer/Käufer/Besucher wird das Projekt um sich scharen. Diese Regel ist auf jede Art von Unternehmen anwendbar.

Wenn Sie sich Ideen ausdenken, die gleichzeitig die funktionalen und emotionalen Bedürfnisse der Menschen befriedigen, sich auf einem großen Markt etablieren und eine bahnbrechende Benutzeroberfläche nutzen, dann ist das ein Rezept für ein wirklich gutes Unternehmen.

## Fazit

Wie Sie sehen können, ist der Weg vor der Phase "Arbeit am Unternehmen" ziemlich lang. Vergessen Sie die Forschung nicht und denken Sie immer daran, die Schmerzpunkte und Bedürfnisse der Nutzer zu berücksichtigen. Versuchen Sie nicht, Ihr Produkt zu sehr in eine Nische zu stecken. Alle oben genannten Techniken wirken zusammen. Also, lassen Sie Ihre Start up Ideen zu einem echten Geschäft werden, das Einkommen bringt!