

1. Erstellen Sie eine Liste Ihrer jetzigen Kenntnisse und Fertigkeiten (d.h. der „erworbenen Ressourcen“ die Sie im E-Book „Erfogsgeheimnisse von Profinetworkern“ ab Seite 10 finden).

Worin sind Sie spitze?

.....  
.....

Was sagt Ihnen besonders zu?

.....  
.....

In welchen Bereichen konnten Sie bereits Erfahrungen sammeln?

.....  
.....

Worauf sind Sie stolz?

.....  
.....

Was geht Ihnen besser von der Hand als anderen Personen?

.....  
.....

2. Worüber wollen Sie mehr lernen?

Sie brauchen kein Experte zu sein, aber es sollte sich um etwas handeln, das Sie wirklich interessiert.

Gewissensfrage:

Wenn Sie für den Rest des Jahres jede Woche 5 bis 10 Stunden pro Woche aufwenden müssten, um in diesem Bereich Profi zu werden, wäre das in Ordnung für Sie?

3. Worüber wissen Sie besser Bescheid als 90% der anderen Menschen? (Vielleicht auch etwas Ausgefallenes oder Unübliches)

.....  
.....

4. Suchen Sie eine Buchhandlung oder Bibliothek auf. Sehen Sie sich die einzelnen Rubriken an und werfen Sie einen bewussten Blick auf die Titel. Sie könnten auch einen Online-Kiosk besuchen.

5. Werden in diesem Bereich bereits Titel über das Internet vertrieben? Sie brauchen nicht unbedingt Vorreiter zu sein. Wenn bereits ähnliche Werke angeboten werden, deutet dies auf einen gewissen Markt hin.



- ❑ 6. Machen Sie Ihre Ideen in diesem Stadium nicht durch Selbstkritik kaputt. Schreiben Sie alles auf, was Ihnen in den Sinn kommt („Brainstorming“). Etwas aufzuschreiben, bedeutet noch keinerlei finanzielles Risiko. Es ist lediglich zur Vorstufe zu Ihrem ersten Euro (oder Franken), den Sie übers Internet verdienen.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ❑ 7. Je mehr Ideen Sie zu Papier bringen, umso größer die Chance, das ein „Renner“ dabei ist. Schreiben Sie weiter - auch wenn es Ihnen die Idee „doofe“ vorkommt:

.....

.....

.....

.....

.....

- ❑ 8. Welche Zielgruppe könnten sich für solche Produkte interessieren? Welchen Leuten könnten Sie damit helfen?

.....

.....

.....

- ❑ 9. Fragen Sie Ihre potenziellen Kunden, wie das Produkt verbessert werden kann. Erstellen Sie einen Fragebogen oder beginnen Sie einen Blog. Sie könnten auch herausfinden, ob es Mailing-Listen gibt, in die Sie sich eintragen können.

- ❑ 10. Handelt es sich um ein Verbrauchsprodukt oder gibt es eine natürliche Art, um Anschlussprodukte zu produzieren? Von einem Einzelprodukt werden Sie wahrscheinlich nicht leben können. (Siehe „Frontend-Produkt“ in Kapitel des Handbuchs zum Profinetwerkingsystems, S. 51)

