

# Customer Journey: Wie kommt meine Idee zum Kunden?

<b>Schritte, die Kunden mit meiner Idee gehen</b>	<b>Kontaktstellen mit mir/ meiner Idee</b>
Recherche, Anbietervergleich, Bestellung, ...	Suchmaschine, Online-Shop, Hotline, ...
1. Schritt	
2. Schritt	
3. Schritt	
4. Schritt	
5. Schritt	

Überlege Dir möglichst detailliert die Schritte auf dem Weg, den Dein Kunde mit Dir und Deiner Idee gehen soll. Wie kommt ihr bei den einzelnen Schritten in Kontakt?

Was braucht Dein Kunde? Wo könnte es Hemmnisse geben?

Ist Deine Idee schon gut oder gibt es bessere Lösungen?

<b>Bedürfnisse/ Hindernisse im Kontakt</b> schnelle Preisinformation, Lieferung, ...	<b>Bewertung und Lösungsideen</b>

# Geschäftsideentagebuch

Dieses Tool ist Teil unseres Geschäftsideentagebuchs und damit für alle geeignet, die gern an ihrem Geschäft tüfteln und ihrer Kreativität und Innovationskraft Raum geben wollen. Es ist ein flexibler Begleiter auf dem ganz persönlichen und individuellen Weg zu neuen Geschäftsideen und in erster Linie ein praktisches Notizbuch. Darüber hinaus bietet es aber auch einige handverlesene Übungen, Tipps und Motivationen, die an unterschiedlichen Punkten unterstützen können. Ob zur Inspiration und Orientierung oder zum Schärfen und Ausprobieren von Ideen – für alle wesentlichen Belange in der Ideenentwicklung ist etwas dabei.

Das komplette Buch kannst Du hier kostenfrei downloaden oder als Printversion bestellen: [www.rkw.link/ideentagebuch](http://www.rkw.link/ideentagebuch).

Hier findest Du auch weitere Tools zum Thema in unserer Online-Toolbox.

Dieses Produkt erscheint in der Reihe „Chefsachen“. Unter dieser Klammer richten wir uns an alle, die kleine und mittlere Unternehmen führen und entwickeln (wollen). Inhaltlich gehen wir beispielsweise Fragen der Strategie- und Geschäftsmodellentwicklung, Digitalisierung, Führung und strategischer Personalarbeit nach.

Mehr unter: [www.chefsachen.de](http://www.chefsachen.de)



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages