


Redaktioneller Artikel

Prüfen Sie den Gänsehautfaktor für Ihre Ideen

Gute Ideen erfahren Widerstand bei der Umsetzung, denn gute Ideen verändern etwas. Woher weiß ich aber vor der Umsetzung, ob sich die Mühe lohnt? Mit...

<p>NUTZEN</p> <p>Welchen Nutzen spendet die Idee der Welt? Welchen Mehrwert bieten sie unseren Kunden? Welche Probleme löst die Idee? Welche Bedürfnisse befriedigen wir mit der Idee? Welches Bündel an Produkten und Services kann sich aus der Idee entwickeln?</p>	<p>PARTNER</p> <p>Wer sind unsere Schlüsselpartner für die Umsetzung der Idee? Wer sind notwendige Zulieferer? Wie können wir den GF (= Gänsehaut-Faktor, siehe links unten) auf unsere Partner übertragen?</p> <p>SCHLÜSSEL-RESSOURCEN</p> <p>Welche Schlüsselressourcen verlangt unsere Idee auf dem Weg zur Umsetzung? Wie kommt die Idee in die Welt und kann verteilt werden?</p>	<p>TEST</p> <p>Erzähle fünf Personen die du gut aber nicht zu gut (keine Verwandten und ähnliches) von deiner Idee.</p> <p>Halte die Reaktionen in Kurzform fest.</p> <p>Testaussage bei positiver Rückmeldung: 1 von 5 - überdenke die Idee 2 von 5 - bleib am Ball 3 von 5 - bleib am Ball 4 von 5 - bleib am Ball 5 von 5 - überdenke die Idee, denn sie hat wahrscheinlich zu wenig Veränderungspotential</p>	<p>BEZIEHUNGEN</p> <p>Wie kann der GF (= Gänsehaut-Faktor, siehe links unten) auf den Endkunden übertragen werden? Welche Beziehung sollen Kunden zur Idee einnehmen? Langfristig? Bewusst? Unbewusst? Spontan? ...?</p>	<p>QUELLEN</p> <p>Kann mit der Idee direkt Geld verdient werden? Kann indirekt etwas generiert werden? Kann der Nutzen als Tauschobjekt dienen? Gibt es finanzielle oder materielle Unterstützungsmöglichkeiten durch Non-Profit Seiten?</p>
<p>DER GÄNSEHAUT-FAKTOR = GF</p> <p>Denke an einen Moment in deinem Leben, an dem du extrem von etwas begeistert warst. Stelle dir vor, dass deine Idee oerfekt umgesetzt wurde.</p>		<p>Ω</p>	<p>MATRIX - UMSETZUNGSWAHRSCHEINLICHKEIT</p>  <p>WIDERSTAND UND KONFLIKTPOTENTIAL</p> <p>Wie viel Veränderungspotential hat die Idee? Wer müsste sich für die Umsetzung wo ändern?</p>	

Ideen Bewertungs-Tool BIC = Business Idea Canvas

BIC basiert auf dem Business Model Canvas (kurz BMC), das genutzt wird um Geschäftsmodelle und Start Up Ideen zu visualisieren und zu testen, ob diese auch unternehmerisch sinnvoll sind. Vor dem Geschäftsmodell oder auch auf dem Weg dazu steht oftmals aber auch nur eine Idee im Raum, die gleichfalls auf Umsetzungswahrscheinlichkeit getestet werden sollte. Dazu benötigen wir teilweise andere Überlegungen und Fragen, die sich im Business Idea Canvas (kurz BIC) wiederfinden. BIC ist die Adaption und Schärfung von BMC speziell für die Bewertung von Ideen.

Auch Eventideen lassen sich testen

Gute Ideen verändern etwas in unserer Welt und dies erzeugt immer Widerstand. Denn Menschen verändern sich nur ungerne bzw. nur dann, wenn sie von etwas angezogen und begeistert oder durch Druck dazu gezwungen werden. Oftmals starten wir daher mit guten Ideen in die Umsetzung, um auf dem Weg zu bemerken, dass uns die Energie, die eigene Begeisterung als Antriebskraft für die Überwindung dieses Widerstandes ausgeht bzw. fehlt. Um nicht unnötig Energie und Zeit zu vergeuden, sollten Ideen daher zum Start ausreichend bewertet werden um zu prüfen, welches Potential in ihnen steckt. Dies bezieht sich nicht nur auf Marktanalysen und Zahlen sondern auch auf den eigenen emotionalen Bereich, denn zum Start sollte der Ideengeber testen, ob er in sich selbst ausreichend Energie für die Umsetzung findet.

Einsatzmöglichkeiten

BIC kann für die Bewertung jeder Idee genutzt werden egal, ob es Produktideen sind, Ideen für den Dienstleistungsbereich oder Marketingaktionen. Dabei sollte die zu bewertende Idee in Interaktion mit der Außenwelt treten und für Nutzer bzw. Kunden einen Mehrwert bieten um Ideen auch untereinander vergleichen und alle Sichtweisen von BIC beantworten zu können. Besonders gut geeignet ist BIC, ebenso wie BMC, um verschiedene Ideen aus einem Workshop oder einer Abteilung miteinander vergleichen zu können. BIC gibt auf einem Blick eine Übersicht über das Potential der Idee und ermöglicht so eine bessere Auswahl, wenn mehrere Möglichkeiten zur Verfügung stehen.

Zielsetzung

BIC gibt Entscheidungshilfen, vor der Umsetzung einer Idee. Der Ideengeber oder das Team hinter der Idee werden veranlasst, die Idee zu überdenken und neue Sichtweisen einzunehmen, die eine bessere Bewertung zulassen. Indem auch der emotionale Bereich hinterfragt wird, ermöglicht BIC eine Aussage zur Umsetzungswahrscheinlichkeit zu machen. BIC hat das Ziel Ideen mit geringer Umsetzungswahrscheinlichkeit frühzeitig auszusortieren und erfolgsversprechende zu fördern und für die Umsetzung zu konkretisieren, um dadurch Ressourcen zu sparen.

Durchführung

BIC kann von einer Person oder einem Team ausgefüllt werden. Es ist ebenso möglich, dass jeder Teilnehmer einen eigenständigen

Redaktioneller Artikel

Prüfen Sie den Gänsehautfaktor für Ihre Ideen

Gute Ideen erfahren Widerstand bei der Umsetzung, denn gute Ideen verändern etwas. Woher weiß ich aber vor der Umsetzung, ob sich die Mühe lohnt? Mit...

Bogen ausfüllt und diese anschließend miteinander verglichen werden. Dadurch wird deutlich, ob das Team dieselben Sichtweisen zur Idee hat und dieselben Möglichkeiten und Risiken erkennt. Es empfiehlt sich maximal fünf Bögen pro Idee ausfüllen zu lassen, da ansonsten die Übersichtlichkeit zu stark leidet.

Jede Dimension von BIC wird einzeln ausgefüllt und gut leserlich in den Bogen eingetragen. Natürlich kann dies auch elektronisch geschehen, doch wir haben die Erfahrung gemacht, dass das handschriftliche Ausfüllen die Gedankengänge, gerade bei Fragen zur emotionalen Einschätzung, besser unterstützt. Es kann sein, dass bei einigen Rubriken erst Rückfragen bei externen Personen notwendig sind. Sollte dies vor Ort nicht möglich sein, kann die Rubrik ausgelassen werden oder sie wird nachgetragen. Prinzipiell sind aber alle Fragen möglichst in einem Durchgang zu beantworten, um ein aktuelles Bild zur Idee zu erhalten, das nicht durch zeitliche Streckung verzerrt wird. Natürlich kann ein und dieselbe Idee auch zu verschiedenen Zeitpunkten bewertet werden, dies geschieht aber immer auf einem neuen Bogen. Daher empfiehlt es sich das Datum und die Version der Idee mit zu notieren, sowie den Ideengeber und einen möglichen Auftraggeber.

Es gibt bei der Beantwortung der Felder keine festgelegte Reihenfolge, wobei wir empfehlen das Feld Gänsehautfaktor zum Start auszufüllen oder sich zumindest gedanklich damit zu beschäftigen. Das Feld gibt die emotionale Komponente vor, die oftmals bei der Beantwortung aller weiteren Fragen von Bedeutung ist.

Ablauf

BIC enthält verschiedene Rubriken oder Felder, die jeweils durch Fragen erläutert werden. Die Fragen geben die notwendigen Denkanstöße zum Ausfüllen der Felder und können in Hinsicht auf die Gesamtbedeutung des Feldes ergänzt werden. Es ist also nicht notwendig jede enthaltene Frage sklavisch abzuarbeiten sondern es gilt die Kernbedeutung des jeweiligen Feldes kurz und klar darzustellen.

Die Feldrubriken

Weltnutzen

Jede Idee birgt einen Mehrwert für jemanden oder etwas in unserer Welt. Nur dann lohnt es sich diese Idee auch umzusetzen. Dieser Nutzen für die Welt wird beschrieben, wobei es nur der Nutzen für einen kleinen Teil der Welt, eine Gruppe, eine Einzelperson oder auch die Natur sein kann. Was ist das Neue und Einzigartige der Idee, dass etwas in unserer Welt verändert und idealerweise verbessert?

Der Gänsehautfaktor = GF

Das kreative Potential einer Idee ist wie ein Motor, dessen PS Zahl die Umsetzung vorantreibt. Kreativität ist dabei der Motor selbst aber nicht die Energiequelle, die den Motor antreibt. Dazu benötigen wir Begeisterung für unsere Idee und für das Bild hinter der Idee, dieses spezielle Bild, wenn sie erfolgreich umgesetzt wurde.

Diese Begeisterung bzw. unseren eigenen GF (=Gänsehautfaktor) für die Idee können wir bewerten, wenn wir sie mit schon gemachten, positiven Erfahrungen vergleichen. Was löst die Idee in uns aus, wenn wir uns ein Bild von der Umsetzung machen und wie steht dies zu früheren Erfahrungen mit eigener Begeisterung in Zusammenhang? Kribbelt es im Nacken oder fühlen Sie ein Summen im Brustkorb? Wenn nichts davon der Fall ist, dann wird die notwendige Energie fehlen, um die Idee auch gegen Widerstand durchzusetzen.

Widerstand

Umso mehr Veränderungspotential eine Idee in sich birgt umso größer wird der Widerstand sein, den sie bei der Umsetzung auslöst. Es lohnt sich daher, das Konfliktpotential einer Idee mit dem GF in Bezug zu setzen und die Matrix - Umsetzungswahrscheinlichkeit entsprechend auszufüllen. Wenn ich mir als Selbständiger neue Visitenkarten anfertigen lassen möchte, dann werde ich von der Welt kaum Widerstand erfahren. Meine eigene Begeisterung für mein Projekt kann sich dabei auch im Rahmen halten. Wenn Sie aber die Bevölkerung dazu bringen möchten komplett auf Einweg-Kaffeebecher zu verzichten, dann sollte viel Begeisterung und ein hoher GF hinter Ihrer Idee stecken, um den kommenden „Aber´s“ und „Geht nicht´s“ entgegen treten zu können.

Der 1 von 5 Test

Ähnlich wie beim Design Thinking Prototypen gebaut und mit dem Kunden getestet werden, können Sie auch Ideen einem Schnelltest unterziehen, indem Sie anderen Personen davon erzählen. Allein eine Idee auszusprechen und sie für andere zu formulieren verändert bereits etwas auf unserem Weg zur Umsetzung. Seien Sie vorsichtig, wenn 100% der Befragten Ihre Idee „genial“ finden. Entweder haben Sie nur Menschen gefragt, die Ihnen persönlich nicht zu nahe treten wollen oder die Idee hat zu wenig Veränderungspotential. Wenn eine Idee in der Welt nichts anders macht als vorher, also nichts verändert, warum sollten wir sie umsetzen? Wenn sie aber etwas verändert und wirklich neu ist, wird es auch immer Menschen geben, die nicht von ihr begeistert sein werden.

Weitere Felder

Die Felder Schlüsselpartner, Schlüsselressourcen, Kundenbeziehung und Einnahmequellen ähneln sehr dem BMC und erklären sich aus den Fragen von selbst. Etwas anders ist lediglich der jeweilige Blick auf den GF, den es auch auf den Endkunden und die Partner zu übertragen gilt. Erst wenn ich meinen Kunden mit meiner Begeisterung anstecken und infizieren kann, wird er ebenfalls zum Umsetzer meiner Idee.

Zudem steht nicht nur Geld als Einnahmequelle im Mittelpunkt, denn als Gegenleistung für eine Idee können auch viele andere Möglichkeiten dienen. Je nach Zielsetzung bzw. Geschäftsmodell hinter meiner Idee, gilt es kreative Weg zu finden und zu formulieren, wie sich meine Idee für mich oder die Gesellschaft lohnen und sich finanzieren kann.

Redaktioneller Artikel

Prüfen Sie den Gänsehautfaktor für Ihre Ideen

Gute Ideen erfahren Widerstand bei der Umsetzung, denn gute Ideen verändern etwas. Woher weiß ich aber vor der Umsetzung, ob sich die Mühe lohnt? Mit...

Hinweis

BIC ist immer auch eine Momentaufnahme. Es lohnt sich daher ausgefüllte BIC Bögen, die im ersten Durchlauf gegen eine Umsetzung gesprochen haben, nach einiger Zeit wieder hervorzuholen und zu prüfen. Denn neben ausreichend Kreativität, Veränderungspotential und Begeisterung, braucht eine Idee auch den richtigen Zeitpunkt für eine erfolgreiche Umsetzung.