

# Inhaltsverzeichnis

- 11: Sieben wilde Fragen  
und Ihre Antworten
- 12: Staunen - Beobachten - Zuhören -  
Verdrehen - Umsetzen  
: Was ist Kreativität?  
: Künstlerische Kreativität  
: Handwerkliche Kreativität  
: Unternehmenskreativität
- 18: Meine Kunden sind glücklich  
: Der Verwalter- und der Unternehmer-Typ  
: Vom Mut der Umsetzung
- 23: Bauen Sie zuerst das Fundament  
: Ihre Zielgruppe  
: Ihr Briefing  
: Die SWOT-Analyse  
: Das Business Model Canvas  
: Was Sie bis hierhin gelernt haben
- 41: Glückliche Kunden zum zweiten  
: Was macht Ihre Kunden glücklich?  
: Der Kundenerlebnisweg
- 46: Kundenbedürfnisse finden  
: Das Bedürfnisrad  
: Ein Wort zu Ihrem Kreativteam  
: Das dritte Auge  
: Der Kundenerlebnisweg  
: Wie verbessern Sie sich?
- 58: Kreativmethoden die Sie weiterbringen  
: Das offene Brainstorming  
: Das Brainwriting  
: Das Brainwriting-RAD  
: Die 180° Methode  
: Show & Tell  
: Kundengeschichten
- 70: Ideen richtig beurteilen  
: Die Frage nach dem Warum  
: Zeichnen Sie eine Matrix  
: Bedürfnis, Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit  
: Bewertung von Gestaltung  
: Die Disney-Methode
- 80: Lachs Foccacia  
: und was Sie gelernt haben

«Unser Kopf ist rund, damit das Denken  
die Richtung wechseln kann.»

Francis Picabia

1878 - 1953, Schriftsteller, Maler und Grafiker

## Sieben wilde Fragen,

die Sie sich stellen sollten, bevor Sie weiter lesen.

Ja      Nein

1. Ich kann mich in die Denkweise anderer Personen hineinversetzen.

      

2. Meine Zielgruppen sind «alle».

      

3. Neues fasziniert mich.

      

4. Schwarze Socken sind out, weil alle schwarze Socken tragen.

      

5. Ich kann, was ich tue und das tue ich immer noch genau so.

      

6. Einen Kundenwert zu schaffen, ist für mich zentral.

      

7. Kaffee kann auch zum Streichen einer Wand verwendet werden.