

# HURRA DIAGRAMM

 Dauer	 Schwierigkeitsgrad	 Gruppengröße	 Moderation	 Materialien
1h	  	   	hilfreich	Vorlage, Post-its (mit Ideen)

## Ziel:

Das Hurra Diagramm unterstützt bei der Entscheidung, welche Geschäftsidee weiterverfolgt werden soll.

## Kurzbeschreibung:

Bud Caddell entwickelte dieses Diagramm 2009 auf Basis seiner Erfahrungen als Berater unterschiedlicher Unternehmen und veröffentlichte es in seinem Blog [whatconsumesme.com](http://whatconsumesme.com).

Für die Entscheidung, welche Geschäftsidee weiterverfolgt werden soll, stellt Caddell drei zentrale Fragen und gibt allgemeine Handlungsempfehlungen. Die drei Fragen lauten: „Was können Sie gut?“, „Was wollen Sie tun?“ und „Wofür können Sie bezahlt werden?“.

Je nach Antwort sind vier Szenarien möglich:

- (1) Sie können etwas gut und wollen es auch tun, jedoch schaffen Sie es nicht dafür bezahlt zu werden.  
EMPFEHLUNG: Lernen Sie Ihre Leistung so zu gestalten, dass es bezahlt wird. Experimentieren Sie hier mit kleinen Veränderungen und fragen Sie so oft wie möglich bei Ihren Kunden nach Rückmeldung. Die Lean Startup Methode kann dabei unterstützen.
- (2) Sie wollen etwas tun, wofür Sie auch bezahlt würden, aber Sie sind nicht der Beste im Markt.  
EMPFEHLUNG: Verbessern Sie Ihre Leistung. Lernen Sie was Ihre Wettbewerber anders machen als Sie und kopieren Sie, was funktioniert. Fragen Sie so oft wie möglich bei Ihren Kunden nach Rückmeldung. Die Lean Startup Methode kann dabei unterstützen.
- (3) Andere würden für Leistungen bezahlen, die Sie besser können als der Wettbewerb, aber nicht tun wollen.  
EMPFEHLUNG: Lernen Sie „Nein“ zu sagen. Denn ohne innere Motivation funktionieren die wenigsten Geschäftsmodelle langfristig.
- (4) Sie tun etwas, dass Sie tun wollen und für das andere bezahlen.  
HURRA! – Machen Sie weiter bzw. legen Sie los.

Das Hurra Diagramm visualisiert den Zusammenhang zwischen den Fragen und Empfehlungen.



# HURRA DIAGRAMM

## Ablauf:

1. Vorlage auf DIN A3 oder größer ausdrucken. (Alternativ: PDF-Dokument digital mit Notizen versehen)
2. Fragen durchdenken und ...
  - a. Für Ihre bestehenden Leistungen beantworten.
  - b. Für neue Ideen beantworten.Finden Sie heraus, welche Leistungen/Ideen für Sie erfolgreich sind, welche Sie ausbauen können und welche Sie besser sein lassen.

## Zu beachten:

Mit dem Diagramm kann sowohl ein bestehendes Geschäftsmodell bzw. bestehenden Leistungen, als auch eine neue Geschäftsidee hinterfragt werden.

Bei der Umsetzung der Handlungsempfehlungen können weitere Methoden, wie Lean Startup oder Lean Canvas angewandt werden.

# HURRA DIAGRAMM



