

# MARKTSIGNAL-CANVAS

Marktveränderungen früh erkennen. Muster verstehen. Entscheidungen treffen.

Datum: \_\_\_\_\_ Team / Bereich: \_\_\_\_\_



## 1. KUNDEN

Welche Fragen, Probleme und Prioritäten verändern sich?  
Was machen Kunden heute anders?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## 2. WETTBEWERBER

Welche neuen Angebote, Geschäftsmodelle oder Preislogiken entstehen?  
Welche Angebote verschwinden?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## 3. TECHNOLOGIE

Was wird plötzlich möglich, schneller oder günstiger?  
Welche Technologien verändern Abläufe, Produkte oder Erwartungen?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## 4. KAUFVERHALTEN

Wie informieren und entscheiden Kunden heute?  
Wer ist beteiligt? Welche Rolle spielen Empfehlungen, Plattformen und KI?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## 5. WERTSCHÖPFUNG

Welche Leistungen gewinnen oder verlieren an Wert?  
Welche Aufgaben werden intern, automatisiert oder neu vergeben?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## 6. UMFELD

Welche regulatorischen, gesellschaftlichen oder wirtschaftlichen Veränderungen wirken auf den Markt?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## MUSTER ERKENNEN

Welche Beobachtungen häufen sich?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## HYPOTHESE FORMULIEREN

Welche Annahme leiten wir ab?

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_



## ÜBERPRÜFEN & HANDELN

Mit welchen Kunden sprechen wir?  
Welche Daten brauchen wir?  
Welches kleine Experiment können wir starten?



Nicht jedes Signal ist relevant. Entscheidend ist das Muster über mehrere Bereiche und die Veränderung über die Zeit.

*Erst Signale erkennen. Dann verstehen. Dann entscheiden.*

