

| Abschnitt | Frage |
|--------------------------------------|--|
| Aufmerksamkeit und Akquise | Nutzen Sie erfolgreich Social Media-Plattformen wie z.B. Facebook, Instagram, Xing oder LinkedIn um neue Kontakte zu gewinnen? |
| Entertainment | Nutzen Sie erfolgreich Studio Apps, Studio TV, Smart Watch Apps, Live Streaming und Studio Entertainmenttools um für die Kunden attraktiv zu sein? |
| Betreuung | Nutzen Sie erfolgreich digital integrierte Gesundheitschecks; integrierte Studienwaagen, Work-Out-Generator, Fitness Challenges und digitale Workshops? |
| Aktivierung | Nutzen Sie automatisierte Sales Funnels mit Leadmagneten um die Kontaktdaten von potenziellen Kunden zu bekommen und diese automatisiert zu verarbeiten? |
| Marketing | Ist die Terminvergabe inkl. Probetrainings online möglich und werden die Daten intern entsprechend verarbeitet? |
| Shop | Betreiben Sie einen attraktiven Online-Shop in dem tolle Produkte, Angebote und Dienstleistungen online bestellt und erworben werden können? |
| Handeln / Kauf | Nutzen Sie online Upselling-Angebote / Cross-Vermarktung, um weitere Verkäufe zu erzielen? |
| Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen | Pflegen Sie Ihre eigene Online-Community, z.B. in Social-Media-Kanälen, um mit Interessenten und Kunden in Kontakt zu bleiben? |
| Empfehlung | Nutzen Sie ein eigenes Empfehlungsprogramm um Kunden und Kontakte dazu zu bewegen, Ihr Angebot weiterzuempfehlen? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie ein CRM-System in dem alle gesammelten Daten über Interessenten und Kunden an einem Ort zusammengefasst sind? |
| Mitarbeiter | Nutzen Sie ein Personal Trainer-Verwaltungstool? |
| Management | Nutzen Sie ein digitales und integriertes Arbeitsplanerstellungstool? |

| Abschnitt | Frage |
|----------------------------|---|
| Aufmerksamkeit und Akquise | Nutzen Sie E-Mail-OptIn, SMS-OptIN und/oder QR-Codes auf Events und bei Vorträgen, um an die Kontaktdaten, insbesondere die E-Mailadressen neuer Interessenten zu kommen? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Scannen Sie und Ihre Mitarbeiter Visitenkarten von Leads nach dem Kennenlernen sofort ein und senden Sie diesen automatisiert die passenden Informationen zum Gespräch? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Betreiben Sie aktives Eigen-Content-Marketing, um einen Mehrwert für Ihre Zielgruppe(n) zu bieten? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Nutzen Sie Online-Werbekampagnen, wie z.B. Online-Banner, Anzeigen auf Google, Facebook oder Instagram, um neue Leads zu gewinnen? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Nutzen Sie systematisch Kontaktplattformen wie z.B. Facebook, Instagram, Xing oder LinkedIn um neue Kontakte zu gewinnen und mit Ihnen in Kontakt zu bleiben? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Verfügen Sie über eine gut gepflegte E-Mail-Liste über die Sie regelmäßig E-Mail Marketing betreiben? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Betreiben Sie aktives Suchmaschinen-Marketing und haben Sie Ihre Webseiten auf Suchmaschinen optimiert? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Nutzen Sie Social-Media-Kanäle wie z.B. Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest und YouTube, um Leads anzusprechen? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Nutzen Sie Online-Gewinnspiele auf Webseiten und in Social-Media-Kanälen, um neue Leads zu gewinnen? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Bauen Sie Ihre eigenen, digitalen Trainingskurse zu local brands aus? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Nutzen Sie automatisierte Kampagnen zur Vorab-Qualifizierung von Kontakten? |
| Aufmerksamkeit und Akquise | Nutzen Sie automatisierte Informationskampagnen um Bestandskunden Informationen zukommen zu lassen, die z.B. in einem Beratungsgespräch immer wieder gleich anfallen würden, und sparen so wertvolle Arbeitszeit? |
| Entertainment | Nutzen Sie Videos, Webinare und Video-/ Webinarserien, um auf die Angebote aufmerksam zu machen? |
| Entertainment | Nutzen Sie Apps? |
| Entertainment | Nutzen Sie ein, an Ihr Angebot angepasstes, TV-Programm? |
| Entertainment | Nutzen Sie Smart Watch Apps? |
| Entertainment | Sind Livestreamings auf Ihren Entertainment-Tools möglich? |
| Entertainment | Werden die Video-, Webinar- und Entertainmenttools umfassend in ein System integriert mit einer Datenbank- und Geräteverwaltung? |
| Aktivierung | Nutzen Sie Leadmagneten auf Ihrer Webseite oder Landing-Page, um die Kontaktdaten von potenziellen Kunden zu bekommen? |
| Aktivierung | Nutzen Sie verschiedene automatisierte E-Mail Follow-Up Kampagnen ab dem (ersten) Kontakt neuer Leads? |
| Aktivierung | Können die Kunden Termine über die Webseite / Landingpage vereinbaren? |

| | |
|----------------|--|
| Aktivierung | Nutzen Sie online basierte Checks, Kalkulatoren und Umfragen, um Interessenten und Kunden zur Interaktion zu bewegen? |
| Aktivierung | Nutzen Sie Live-Webinare und / oder automatisierte Webinare? |
| Aktivierung | Nutzen Sie auf Ihrer Website und in den Social-Media-Kanälen Call-to-Action Buttons, um die Zielgruppe zum Handeln aufzufordern und wird deren Wirkung z.B. mit A/B-Tests geprüft? |
| Aktivierung | Werden verschiedene Formen von Formularen genutzt, damit die Interessenten / Kunden mit Ihnen in Kontakt treten können und Sie Informationen von diesen erhalten? |
| Aktivierung | Werden die Kontakte zu kostenlosen Einführungsgesprächen eingeladen? |
| Aktivierung | Nutzen Sie Chat-/Messenger-Dienste, Chat-Bots zur Kommunikation mit ihren Kunden? |
| Marketing | Nutzen Sie zielgruppen- und/oder themenspezifische Lead Generierungs-Landingpages, um potenzielle Kunden passgenau anzusprechen? |
| Marketing | Bieten Sie digitale Gästebücher? |
| Marketing | Bieten Sie Probeangebote, die digital abgeschlossen werden können und bei denen die Adressen direkt in die digitale Kundenbasis laufen? |
| Marketing | Ist die Terminvergabe online möglich und werden die Daten intern entsprechend verarbeitet? |
| Marketing | Bieten Sie digitale Bring a friend - Programme? |
| Marketing | Bieten Sie auch reine Online-Angebote? |
| Marketing | Bieten Sie Marketing Popups? |
| Marketing | Bieten Sie kontinuierliche Newsletter? |
| Marketing | Bieten Sie Kunden - WLAN? |
| Marketing | Nutzen Sie Google AdWords - Kampagnen? |
| Shop | Betreiben Sie ein eigenes Kunden- bzw. Mitgliederportal (kostenlos und/oder bezahlt) in dem Sie spezielle Informationen für die Zielgruppe bereitstellen? |
| Shop | Betreiben Sie einen attraktiven Online-Shop in dem tolle Produkte, Angebote und Dienstleistungen online bestellt und erworben werden können? |
| Shop | Betreiben Sie einen attraktiven Offline-Shop in dem tolle Produkte, Angebote und Dienstleistungen online bestellt und erworben werden können? |
| Shop | Bieten Sie ein (digitales) Treueprogramm? |
| Shop | Bieten Sie ein (digitales) Prämienprogramm? |
| Shop | Bieten Sie POS Solutions? |
| Handeln / Kauf | Nutzen Sie online Upselling-Angebote, um weitere Verkäufe zu erzielen? |
| Handeln / Kauf | Nutzen Sie online Downselling-Angebote, um Kunden auch bei Kündigungen zu halten? |
| Handeln / Kauf | Bieten Sie sowohl im Online-Shop und über automatisierte Informationen regelmäßig Crossselling-Angebote? |
| Handeln / Kauf | Bieten Sie die Produkte und Dienstleistungen auf unterschiedlichen Online-Marktplätzen an? |
| Handeln / Kauf | Bieten Sie ein eigenes Online-Akademiesystem und darüber hinaus neben kostenlosen Kursen / Webinaren auch bezahlte Angebote an? |

| | |
|--------------------------------------|--|
| Handeln / Kauf | Nutzen Sie Abo-Modelle, um Kunden langfristig an sich zu binden und regelmäßige Einnahmen zu erzielen bzw. Laufzeiten zu verlängern? |
| Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen | Pflegen Sie Ihre eigene Online-Community, z.B. in Social-Media-Kanälen, um mit Interessenten und Kunden in Kontakt zu bleiben? |
| Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen | Fragen Sie Ihre Kunden regelmäßig und proaktiv nach einem Feedback zu Ihren Angeboten und Dienstleistungen? |
| Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen | Nutzen Sie automatisierte Bestätigungen und Erinnerungen z.B. im Zusammenhang mit Terminen? |
| Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen | Nutzen Sie automatisierte Kampagnen für Bestandskunden, z.B. nach persönlichen Kontakten, Webinaren oder Messen / Events? |
| Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen | Nutzen Sie automatisierte Rückgewinnungskampagnen, um stornogefährdete oder ehemalige Kunden wieder an unser Unternehmen heran zu führen? |
| Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen | Nutzen Sie automatisierte Geburtstags- und Jahrestagskampagnen, um mit Ihren Leads- und Kunden in Kontakt zu bleiben und weitere TouchPoints zu schaffen? |
| Pflege, Beibehalten / Zurückgewinnen | Bieten Sie Ihren Kunden ein Online-Service-Portal für Support-Anfragen und FAQs? |
| Empfehlung | Nutzen Sie ein eigenes Empfehlungsprogramm um Kunden und Kontakte dazu zu bewegen, Ihr Angebot weiter zu empfehlen? |
| Empfehlung | Bitte Sie Ihre Kunden systematisch um Referenzen und veröffentlichen Sie diese dann nach Freigabe auf den Internetseiten, in Social Media-Kanälen und geben sie diese an Interessenten weiter? |
| Empfehlung | Nutzen Sie aktiv Online-Bewertungssysteme und bitten Sie Ihre Kunden regelmäßig um Bewertungen? |
| Empfehlung | Nutzen Sie ein Affiliate- / Weiterempfehlungsprogramm, um neue Leads zu gewinnen? |
| Empfehlung | Nutzen Sie Kooperationen mit anderen Unternehmen, um so gemeinsam neue Leads zu gewinnen? |
| Empfehlung | Arbeiten Sie mit Influencern und Bloggern zusammen, die über Ihr Angebot berichten und die Produkte und Dienstleistungen weiter empfehlen? |
| Empfehlung | Nutzen Sie die Kraft des viralen Marketings um Ihre Angebote bekannter zu machen und so auch weitere Empfehlungen zu erhalten? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie ein CRM-System in dem alle gesammelten Daten über Interessenten und Kunden an einem Ort zusammengefasst sind? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie ein Social-Media-Tool zur Content-Planung und automatisiertem Posting in den unterschiedlichen Social-Media Kanälen? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie ein Tool für Online-Meetings, Webkonferenzen und Online-Webinare und werden die Daten der Teilnehmer im eigenen CRM-System erfasst? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie ein Tool, um sämtliche E-Mail-Kampagnen, Chat- sowie SMS-Kampagnen zu automatisieren und zu steuern? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie ein System, mit dem der Wert eines Kontaktes / Leads anhand seiner Interaktionen bewertet werden kann? |

| | |
|-------------------|---|
| Technik und Tools | Nutzen Sie ein oder mehrere Tools, um Besucher auf den Webseiten, Öffnungsraten von E-Mails, Klicks auf Links und Buttons zu tracken und auszuwerten? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie ein Tool, um den Kunden online den Zugang zum Support zu ermöglichen sowie die Support-Abläufe zu automatisieren? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie Besucher-Tracking, Online-Analysen, Conversion-Optimierung, A/B-Tests, Usability Tests, Feedback-Systeme? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie Visitenkartenscanner, optimalerweise auf den mobilen Geräten? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie Online-Chatsysteme wie z.B. WhatsApp, Messenger zur Kommunikation mit Leads und Kunden? |
| Technik und Tools | Nutzen Sie eigene Apps für mobile Geräte, um mit den Kunden zu interagieren, in Kontakt zu bleiben und sie über Neuigkeiten zu informieren? |
| Mitarbeiter | Nutzen Sie ein Mitarbeitergewinnungstool mit Anbindung an die Social Media? |
| Mitarbeiter | Nutzen Sie ein digitales Mitarbeiterbenefitprogramm? |
| Management | Nutzen Sie ein vollständig, digital integriertes Kundenverwaltungsprogramm? |
| Management | Nutzen Sie ein Kundenmanagementsystem mit dem individualisiert und automatisiert auf die Kunden eingegangen werden kann? |
| Management | Nutzen Sie eine automatisierte Banking Anbindung? |
| Management | Erhalten Sie über alle wesentlichen Daten automatische Reportings? |
| Management | Haben Sie jederzeit Übersicht und Zugriffskontrolle über die Systemzugänge? |
| Management | Nutzen Sie ein digitales und integriertes Terminvergabetool? |
| Management | Nutzen Sie ein digitales und integriertes Arbeitsplanerstellungstool? |
| Management | Nutzen Sie ein digitales und integriertes Abbuchungs- und Inkassotool? |
| Management | Wird die IT-Sicherheit gewährleistet? |
| Management | Wird der Datenschutz gewährleistet? |
| Management | Wird der Arbeitsschutz gewährleistet? |

| Abschnitt | Frage |
|----------------------|---|
| Angebotsprogramm | Mit welchen Hauptprodukten / Angeboten verdienen Sie Ihr Geld jeweils einmalig? |
| Angebotsprogramm | Mit welchen Hauptprodukten / Angeboten verdienen Sie Ihr Geld im Dauerverhältnis? |
| Angebotsprogramm | Mit welchen Premium-Angeboten verdienen Sie Ihr Geld im hochpreisigen Bereich jeweils einmalig? |
| Angebotsprogramm | Mit welchen Premium-Angeboten verdienen Sie Ihr Geld im hochpreisigen Bereich im Dauerverhältnis? |
| Angebotsprogramm | Mit welchen Zusatzangeboten / Vermittlungen verdienen wir Geld? |
| Aktuelle Ausrichtung | Haben Sie ein klares Bild Ihrer Bestandskunden? |
| Aktuelle Ausrichtung | Wie sieht Ihr idealer Kunde aktuell aus? |
| Aktuelle Ausrichtung | Haben Sie bereits Zielgruppen oder Zielgruppensegmente bestimmt? |
| Aktuelle Ausrichtung | Passt Ihr Unternehmen zur Zielgruppe? |
| Kommunikation | Ist bekannt, wo sich Ihre Kunden und Interessenten Informationen, Erfahrungsberichte zu Ihren Themen und/ oder Dienstleistungen holen oder austauschen? |
| Kommunikation | Kommunizieren Sie auf allen wesentlichen Kanälen Ihrer Zielgruppe(n)? |
| Kommunikation | Sind Sie eine Quelle wertvoller Inhalte? |
| Vorbereitung | Welche Vertriebsziele / Kennziffern verfolgen Sie für Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung auf den Reichweitenstufen? |
| Ausrichtung | Haben Sie Potenzialfelder definiert und die Potenzialqualifikation (sind die Felder lukrativ?) durchgeführt? |
| Ausrichtung | Bietet das Unternehmen für dieses (Aktions-) Potenzialfeld einen echten Nutzen und wird dieser auch in der digitalen Welt wahrgenommen? |
| Ausrichtung | Haben Sie die Zielgruppennetzwerke und Plattformen bestimmt und einen eventuellen Leadeinkauf geprüft? |
| Ausrichtung | Haben Sie ein ausreichendes Budget und Ressourcen für die Reichweitenentwicklung bereitgestellt? |
| Ausrichtung | Haben Sie die ideale Customer Journey beschrieben? |
| Marketing | Ist das Basismarketing für alle Touchpoints definiert und hervorragend ausgestaltet? |
| Marketing | Haben Sie eine klare Outreach Strategie entwickelt? |
| Marketing | Sorgen Sie dafür, dass Ihre Angebote an die Bedürfnisse Ihrer Kunden laufend angepasst werden? |
| Reichweite | Bieten Sie systematisch kostenfreie oder vergünstigte, konkrete und attraktive Teasergebote mit klaren Opt-ins an, die Interessenten zur Zusammenarbeit motivieren? |
| Reichweite | Sind Sie permanent Gesprächsthema Ihrer Kunden? |
| Reichweite | Laden Sie Ihre Kunden aktiv ein, am Aufbau Ihres Unternehmens mitzuwirken? |

| | |
|----------------|---|
| Multiplikation | Haben Sie die Häuptlinge / Influencer identifiziert und sprechen Sie über diese mit den Indianern? |
| Multiplikation | Werden die niedrigschwelligen Teaserangebote in ausreichender Zahl angenommen und kommt es zur Interaktion? |
| Multiplikation | Setzen Sie die Stars (die mit den besten Ergebnissen) auf die erste wesentliche Kontaktaufnahme? |
| Multiplikation | Gewährleisten Sie eine perfekte Nachbearbeitung der Erstkontakte bis zum Kauf? |
| Optimierung | Optimieren Sie permanent die Conversion Rate? |
| Optimierung | Haben Sie den Sales Funnel automatisiert? |
| Controlling | Wird der Sales Funnel regelmäßig überwacht? |

| Abschnitt | Frage |
|---------------------|---|
| Erstkontaktaufnahme | Haben Sie einen Emailtext für den aktuellen Anlass entwickelt? |
| Erstkontaktaufnahme | Haben Sie einen Emailtext für das teilen nützlicher Ressourcen entwickelt? |
| Erstkontaktaufnahme | Haben Sie einen Emailtext für das Retargeting entwickelt? |
| Erstkontaktaufnahme | Haben Sie einen Emailtext für die Verfolgung der Aktivitäten entwickelt? |
| Erstkontaktaufnahme | Haben Sie einen Emailtext zum Thema Fördermittel entwickelt? |
| Erstkontaktaufnahme | Haben Sie einen Emailtext für eine gute Zusammenarbeit entwickelt? |
| Follow-Up 1 | Haben Sie einen Emailtext zur Abfrage der Meinung entwickelt? |
| Follow-Up 1 | Haben Sie einen Emailtext zum Thema -Link teilen- entwickelt? |
| Follow-Up 1 | Haben Sie einen Emailtext für zur verfügungstellender Dateien entwickelt? |
| Follow-Up 1 | Haben Sie einen Emailtext für eine zur verfügungstellender Kontaktliste entwickelt? |
| Follow-Up 1 | Haben Sie einen Emailtext für eine zur verfügungstellenden Fallstudie entwickelt? |
| Follow-Up 1 | Haben Sie einen Emailtext für die Empfehlung eines E-Books entwickelt? |
| Termineinladung | Haben Sie einen Emailtext für die Termineinladung entwickelt? |

| Abschnitt | Frage |
|----------------------|--|
| Datenarten | Sammeln Sie unterschiedliche Datenarten? |
| Prognosehilfe | Nutzen Sie die Daten als Prognosehilfe bei der Entscheidungsfindung? |
| Angebotsinnovationen | Wenden Sie die Daten auf Angebotsinnovationen an? |
| Kundenbeobachtung | Beobachten Sie, was die Kunden tun? |
| Datenkombination | Kombinieren Sie die Daten über Silos hinweg? |
| Aufdecken | Decken Ihnen Erkenntnisse auf bzw. eröffnen Ihnen Ihre Daten Einblicke in die Kundenpsychologie? |
| Targeting | Haben Sie Ihre wichtigsten Kunden identifiziert, um bessere Ergebnisse aus allen Interaktionen mit den Kunden zu erzielen und die Kundengruppen einzugrenzen? |
| Personalisierung | Sind Ihre Werbebotschaften, Angebote etc. auf die individuellen Bedürfnisse des einzelnen Kunden angepasst? |
| Bezugrahmen | Stellen Sie die Daten, die Sie verwenden, für den Kunden in einen nützlichen Kontext, um neue Werte für Unternehmen und Kunden zu erzeugen? (Sport, Herzrate, Unternehmensführung, Nutzung etc.) |

| Abschnitt | Frage |
|----------------|--|
| Zugang | Ist der schnelle und einfache (digitale) Zugang gewährleistet? |
| Inspiration | Sind Sie eine Quelle wertvoller und inspirierender Inhalte? |
| Anpassung | Sind Ihre Angebote auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden angepasst? |
| Vernetzung | Sind Sie Gesprächsthema Ihrer Kunden (Vernetzung)? |
| Zusammenarbeit | Laden Sie Ihre Kunden ein am Aufbau Ihres Unternehmens mitzuwirken (Zusammenarbeit)? |

| Abschnitt | Frage |
|----------------------|---|
| Stamm definieren | Kennen Sie Ihren Stamm? |
| Teil des Stamms sein | Sind Sie Teil des Stamms? |
| Bedürfnisse kennen | Kennen Sie die Bedürfnisse des Stamms? |
| Häuptlinge kennen | Kennen Sie die Häuptlinge/Influencer? |
| Lösungen haben | Entwickeln Sie Lösungen zur Befriedigung des Stamms? |
| Indianer ansprechen | Sprechen Sie über die Häuptlinge und Medizinmänner mit den Indianern? |

| Abschnitt | Frage |
|--------------|---|
| Bindung | Ist eine emotionale Bindung zwischen den Kunden und dem Unternehmen entstanden? |
| Bindung | Setzt das Unternehmen das Thema Service systematisch um? |
| Bindung | Nutzt das Unternehmen geeignete Methoden, um den Bestandskunden unsere Wertschätzung zu zeigen? |
| Bindung | Werden Kunden immer wieder zum Mitmachen und zur Interaktion aufgefordert? |
| Touchpoints | Ist das Unternehmen an allen persönlichen Touchpoints serviceorientiert und authentisch präsent? |
| Touchpoints | Ist das Unternehmen an allen digitalen Touchpoints serviceorientiert und authentisch präsent? |
| Begeisterung | Sind die Kunden mit den Lösungen / Angeboten zufrieden, nein mehr noch, von ihr begeistert? |
| Verbesserung | Werden in der Kundenbeziehung ständig neue Informationen aufgenommen? |
| Verbesserung | Werden in der Kundenbeziehung ständig Realität und Annahmen durch den Kunden verifiziert? |
| Verbesserung | Wird in der Kundenbeziehung die Verbindung zum Kunden beständig intensiviert? |
| Innovation | Werden beständig neue und innovative Angebote zur Kundenansprache entlang der Customer Journey genutzt? |
| Verkauf | Verfügt das Unternehmen über ein effektives CRM-System entlang der Customer Journey? |
| Verkauf | Werden entlang der Customer Journey Verkäufe und Cross Selling systematisch stimuliert? |
| Verkauf | Gibt es geeignete Kennzahlen entlang der Customer Journey? |

| Abschnitt | Frage |
|---------------------------|---|
| Themenauswahl RIA-Prinzip | Interessieren Ihre Themen die Kunden wirklich? |
| Themenauswahl RIA-Prinzip | Haben Sie für alle Kunden passende Themen? |
| Inventur | Haben Sie Ihre Kommunikationsmittel, die Sie bereits nutzen, aufgelistet? |
| Inventur | Sind die Kommunikationsmittel, die die Konkurrenz bereits nutzt, bekannt? |
| Inventur | Ist Ihnen klar, welche Kommunikationsmittel Sie gerne nutzen würden? |
| Inventur | Beherrschen Sie die Technologien der künftigen Kommunikationsmittel? |

| Abschnitt | Frage |
|------------------------|--|
| Karte zeichnen | Haben Sie definiert, wo Sie in einem halben Jahr sein wollen? |
| Ideen skizzieren | Haben Sie im Team 10-20 Lösungsansätze entwickelt und in kleinen Skizzen verdeutlicht, wie Sie die Ziele erreichen wollen? |
| Entscheiden und planen | Streiten Sie sich über die Kombination der Ideen, die verfolgt werden sollen? |
| Storyboard | Haben Sie das Storyboard darüber entwickelt, wie der Prototyp getestet werden soll? |
| Prototyp bauen | Haben Sie den Prototypen gebaut? |
| Ergebnis testen | Haben Sie das Ergebnis getestet? |