

1 · Ein Thema, eine Person, ein sinnvoller nächster Schritt

Dein Lernziel: Am Ende dieser Leseprobe kannst du in einem Satz erklären, für wen dein Pinterest-Projekt gedacht ist, bei welcher konkreten Aufgabe es hilft und was nach dem Klick passieren soll. Du hast deinen **Themen-Kompass** ausgefüllt und den Inhalt deines ersten kleinen Angebots festgelegt.

Matze entscheidet, was er vorerst weglässt

Matze ist eine fiktive Person. Seine Entscheidungen begleiten dich durch diesen Guide; sie sind kein dokumentierter Geschäftsverlauf und kein Erfolgsnachweis.

An seinem Küchentisch liegen drei Zettel. Auf dem ersten steht „Wohnen“, auf dem zweiten „Garten“, auf dem dritten „Nebenbei Geld verdienen“. Alle drei Themen interessieren ihn. Für den Start helfen sie ihm trotzdem wenig. Aus „Wohnen“ könnten ein Pin über Wandfarben, einer über Sofas und einer über Ordnung im Kühlschrank werden. Matze hätte viel zu tun, aber keine klare Antwort auf die Frage, warum jemand gerade seinem Angebot folgen sollte.

Er erinnert sich an seinen eigenen Balkon: klein, überwiegend schattig, bisher eher Abstellfläche. Er hat zuerst nach Möbeln gesucht und erst danach geprüft, was überhaupt hineinpasst. Daraus macht er eine engere Aufgabe: Mietern helfen, ihren kleinen Balkon vor dem Einkauf zu planen. Es geht zunächst um Maße, Nutzung und Auswahl. Pflanzenpflege und rechtliche Fragen rund um Mietwohnungen übernimmt er nicht. Für sein erstes Projekt reicht eine nützliche Planungsaufgabe.

Beginne bei einer Aufgabe, nicht bei einer großen Themenwelt

Ein Thema ist noch kein Angebot. „Balkon“ bezeichnet einen Bereich. „Einen kleinen Balkon so planen, dass die wichtigsten Dinge hineinpassen“ beschreibt eine Aufgabe. Erst bei der Aufgabe wird deutlich, welche Inhalte hilfreich wären und welchen nächsten Schritt du anbieten kannst.

Die engere Aufgabe erleichtert die Auswahl passender Suchfragen, ein verständliches Versprechen auf dem Pin und die Prüfung, ob das Ziel dieses Versprechen einlöst.

Eng zu starten bedeutet nicht, für immer bei einem einzigen Thema zu bleiben. Es bedeutet, die ersten Entscheidungen überschaubar zu halten. Du brauchst zunächst eine Gruppe von Menschen mit einem erkennbaren Problem. Alter, Beruf und Lieblingsfarbe musst du nicht erfinden, wenn sie für dieses Problem keine Rolle spielen.

Bei Matze sind drei Merkmale nützlich: Die Person wohnt zur Miete, der Balkon ist klein, und sie möchte vor dem Einkauf einen Plan. „Eher schattig“ beschreibt die Situation zusätzlich. Daraus folgt aber noch keine Aussage darüber, welche Pflanzen dort wachsen. Solche Fachfragen wären ein eigenes Thema und würden andere Kenntnisse verlangen.

Schreibe deine erste Arbeitshypothese deshalb so:

Ich helfe **[Person in einer konkreten Situation]**, **[überschaubare Aufgabe]** zu erledigen, damit sie **[erkennbares Ergebnis]** hat.

Matze schreibt: „Ich helfe Mietern mit kleinem, eher schattigem Balkon, ihre Fläche vor dem Einkauf zu planen, damit sie ihre Gegebenheiten, Wünsche und offenen Fragen kennen und einen passenden nächsten Schritt wählen können.“

Der Satz ist dein Entscheidungswerkzeug. Eine Idee passt hinein, wenn sie diese Aufgabe unterstützt. Alles andere kommt zunächst auf die Später-Liste.

Fülle deinen Themen-Kompass mit überprüfbaren Aussagen

Nimm für deinen **Themen-Kompass** ein leeres Blatt. Arbeite die Felder in dieser Reihenfolge durch. Wenn du zwischen mehreren Themen schwankst, fülle höchstens drei Kandidaten aus und wähle danach einen für die erste Arbeitsrunde.

1. Ausgangssituation. Beschreibe einen Moment, in dem die Person Unterstützung braucht. „Interessiert sich für Einrichtung“ ist weit. „Hat einen leeren Balkon und möchte vor dem Möbelkauf prüfen, was hineinpasst“ lässt sich mit einer konkreten Hilfe beantworten.

2. Frage in den Worten der Person. Formuliere so, wie jemand eine Frage stellen könnte: „Wie plane ich einen kleinen Balkon?“ Kennzeichne das zunächst als Vermutung. Sammle später tatsächliche Formulierungen aus der Suche und aus deinem Umfeld.

3. Kleines Ergebnis. Lege fest, was nach Nutzung deiner Hilfe vorliegt. Bei Matze ist das eine ausgefüllte Checkliste mit Gegebenheiten, priorisierten Wünschen, offenen Fragen und einem nächsten Schritt. „Ein schöneres Leben“ wäre zu groß und zu unbestimmt.

4. Eigener Beitrag. Notiere, welches Wissen, welche Erfahrung oder welche sorgfältige Recherche du einbringen kannst. Du musst kein umfassender Experte sein, um eine brauchbare Planungsvorlage zu entwickeln. Du musst aber erkennen, wo deine Vorlage aufhört. Matze kann Planung strukturieren. Er gibt keine verbindlichen Empfehlungen zu Statik, baulichen Änderungen oder Pflanzenwahl.

5. Wiederholbare Inhalte. Sammle fünf unterschiedliche Teilfragen. Wenn du nur dieselbe Aussage mit anderen Adjektiven wiederholen kannst, fehlt noch Inhalt. Für Matze entstehen Teilfragen zu Vermessen, Nutzung, vorhandenen Gegenständen, Bewegungsfläche und Einkaufsreihenfolge.

6. Nächster Schritt. Bestimme eine Handlung, die zu dieser frühen Situation passt. Wer noch plant, braucht möglicherweise zunächst eine Checkliste. Ein teures Komplettpaket oder eine wahllose Liste von Produkten würde die Person zu früh in eine andere Entscheidung schieben.

7. Grenze für die erste Runde. Schreibe ausdrücklich auf, welche nahe liegenden Themen du vorerst ausklammerst. Das ist keine öffentlich sichtbare Warnliste. Es schützt deine Arbeitszeit. Matze verschiebt Pflanzenporträts, große Terrassen und allgemeine Wohntrends.

Prüfe die Idee mit drei kleinen Fragen

Bevor du Zeit in Gestaltung steckst, prüfe deinen Kompass. Erstens: Kann ein Außenstehender die Aufgabe verstehen, ohne dass du einen langen Vortrag hältst? Zweitens: Kannst du das angekündigte Ergebnis mit deinen vorhandenen Mitteln tatsächlich liefern? Drittens: Führt der nächste Schritt genau in diese Aufgabe hinein?

Lies deinen Satz einer passenden Person vor oder schicke ihr die kurze Beschreibung zur Rückmeldung. Frage nicht nur „Findest du das gut?“. Darauf bekommt man leicht ein freundliches Ja. Frage stattdessen: „In welcher Situation würdest du das nutzen?“, „Was würdest du nach dem Klick erwarten?“ und „Welcher Punkt wäre für dich noch unklar?“

Eine solche Rückmeldung beweist keine Nachfrage. Sie zeigt dir aber, ob dein Angebot verständlich ist. Wenn die Person nach Pflanzenlisten fragt, du aber eine Flächenplanung anbietest, musst du möglicherweise die Beschreibung schärfen. Wenn sie erst nach drei Erklärungen versteht, was die Checkliste enthält, vereinfachst du Titel und Ergebnis.

Hast du gerade niemanden für einen kurzen Gegencheck, arbeite mit deiner begründeten Hypothese weiter. Notiere auf deinem Blatt „noch nicht mit Zielgruppe geprüft“. Eine offene Annahme ist nützlicher als eine erfundene Gewissheit.

Baue ein kleines Angebot, das sein Versprechen einlöst

„Angebot“ bedeutet hier zunächst nur: Du stellst eine bestimmte Hilfe bereit. Sie kann kostenlos sein. Ein Pin ist der Einstieg, die Hilfe liegt am Ziel des Klicks. Damit diese Verbindung funktioniert, müssen beide dieselbe Aufgabe behandeln.

Für das durchgehende Beispiel heißt die Hilfe **„Balkon-Planungscheckliste“**. Der Titel sagt, worum es geht. Die Checkliste umfasst zwei Seiten mit vier Planungsbereichen und Platz für eigene Einträge. Sie verspricht keine fertige Einrichtung und keine individuell geprüfte Kaufberatung.

Eine gute kostenlose Hilfe braucht nicht möglichst viele Seiten. Sie muss eine kleine Aufgabe abschließen können. Wenn der Pin „Checkliste vor dem Einkauf“ ankündigt, sollte die Person nach dem Öffnen sofort mit genau dieser Checkliste arbeiten können. Ein allgemeiner Begrüßungstext mit vielen weiteren Angeboten wäre ein unnötiger Umweg.

So sieht Matzes vollständig ausgefülltes Beispiel aus:

Bereich der Checkliste	Eingetragenes Beispiel
Platz und Gegebenheiten notieren	Fiktiver Balkon: 2,40 m lang und 1,25 m tief, eher schattig. Eine Tür öffnet zur Fläche. Ein vorhandener Klappstuhl soll zunächst bleiben. Alle Maße werden vor einer Auswahl am tatsächlichen Balkon überprüft.
Wünsche priorisieren	Am wichtigsten ist ein Platz für die morgendliche Kaffeepause einer Person. Eine kleine Ablage wäre hilfreich. Zwei Sitzplätze und Dekoration sind nachrangig.
Offene Fragen sammeln	Wie viel Fläche braucht die Tür beim Öffnen? Bleibt mit dem vorhandenen Stuhl ein gut nutzbarer Weg? Welche Maße dürfte eine Ablage höchstens haben?
Nächsten Schritt wählen	Vor dem nächsten Einkauf die Türöffnung und den Stuhl vor Ort prüfen, die freien Maße notieren und erst dann mögliche Ablagen vergleichen.

Die Anleitung dazu bleibt praktisch: „Notiere die Gegebenheiten deiner Fläche und vorhandene Gegenstände. Ordne deine Wünsche nach Wichtigkeit. Sammle Fragen, die vor einer Auswahl noch offen sind. Wähle anschließend einen konkreten nächsten Schritt. In unserem Beispiel ist das eine Prüfung vor Ort, bevor neue Gegenstände verglichen werden.“

Zwei typische Fehler und ihre Reparatur

„Der Pin kündigt eine Checkliste an, aber am Ziel gibt es erst einmal andere Angebote.“ Die Erwartung wird unterbrochen. Reparatur: Stelle den angekündigten Inhalt an den Anfang und teste den Weg selbst vom Smartphone aus.

„Ich habe eine Idee und behandle sie sofort als bewiesene Nachfrage.“ Verständlichkeit und Nachfrage sind verschiedene Fragen. Reparatur: Kennzeichne Vermutungen als solche und notiere, welche Beobachtung sie später stützen oder verändern könnte.

Deine Aufgabe und die Abnahme

Fülle den **Themen-Kompass** aus. Schreibe anschließend den genauen Titel deiner ersten Hilfe und ihren vollständigen Inhalt als Rohfassung. Für eine Checkliste reichen zunächst klare Fragen und Felder in einem Textdokument. Gestaltung kommt danach.

Die Aufgabe ist fertig, wenn du diese fünf Punkte mit Ja beantworten kannst:

- Eine andere Person erkennt, für wen dein Projekt gedacht ist und wann es hilft.
- Dein Angebot löst eine überschaubare Aufgabe, die du konkret benennen kannst.
- Du hast fünf unterschiedliche Teilfragen, die zu dieser Aufgabe gehören.
- Titel, Inhalt und nächster Schritt passen zusammen.
- Du kannst benennen, was noch Annahme ist und was du bereits erstellt oder geprüft hast.

Wenn ein Punkt fehlt, repariere genau diesen Punkt.