

10 Methoden, wie Sie Trends am Markt aufspüren

Wenn Sie wachsende Geschäftsfelder suchen, halten Sie Ausschau nach den aktuellen Trends. Diese 10 Tipps zeigen, was Sie konkret dafür tun können.

- **Bloggen Sie**
Damit können Sie sogar selbst trendsetzend agieren. Blogs sind die Fenster zur Welt, in denen erfahrene Experten auf ihrem Gebiet mal mehr, mal weniger wertvolle Hinweise an ihre Leser weitergeben. Direkt, zeitnah und ohne redaktionelle Filter dazwischen. Lesen Sie Wirtschafts-Blogs. Schreiben Sie Kommentare.
- **Besuchen Sie Internetdienste**
Spezielle Informationsdienste im Internet bieten ebenso wie die Online-Redaktionen vieler bekannter Printmedien redaktionell aufbereitete Wirtschaftsinformationen an.
- **Nehmen Sie sich jede Woche etwas Zeit für Zeitungen, Zeitschriften und Journale**
Klassische Printmedien wie Handelsblatt, Spiegel, Focus, Wirtschaftswoche, Manager Magazin und viele andere haben ihr Ohr am Puls der Zeit – jedenfalls manchmal.
- **Lesen Sie die Fachpublikationen Ihrer Branche**
Jede Branche hat ihre Fachzeitschriften.
- **Richten Sie monatliche Trendbeobachtungs-Sessions in der Mittagspause ein**
Setzen Sie sich einmal im Monat mit Kollegen zusammen und schildern Sie sich Ihre Eindrücke. Schätzen Sie die Marktlage ein, vermuten Sie zukünftige Marktentwicklungen, ziehen Sie daraus Ihre Schlüsse.
- **Gehen Sie zu Treffen Ihres Fachverbands**
Seien Sie ein trockener Schwamm. Saugen Sie Informationen aus allen Quellen und Ecken auf. Knüpfen Sie Verbindungen beim Essen.
- **Erwerben Sie Studien und Umfragen**
Marktforschungsdienste und Trendforscher leben davon, Studien und Umfrageergebnisse zu verkaufen. Stützen Sie Ihre Zukunftsannahmen auf empirisch gewonnene Daten, aber bewerten Sie diese auch nicht über.
- **Sprechen Sie mit Geschäftsleuten ausserhalb Ihrer Branche**
Nach unserer Erfahrung entwickeln sich Branchen unterschiedlich schnell, was das Managementniveau und das Umsetzen von Trends angeht. Profitieren Sie von den Erfahrungen, die Unternehmer in anderen Branchen bereits gemacht haben.
- **Sprechen Sie mit Ihren Kunden**
Wer bezahlt Ihre Rechnung? Richtig!
- **Gehen Sie mit offenen Augen und Ohren durch die Welt**
Beobachten Sie Menschen. Lernen Sie ihre Sorgen, Unsicherheiten und Befürchtungen, ihre Hoffnungen, Wünsche und Träume kennen. Was heute bei den Kiddies total „in“ ist, kann morgen schon Standards setzen, wie wir miteinander arbeiten.

Stephan Meyer, Denkwart
Stand: 21. Juli 2006