

Mit dieser Übung trainiert ihr eure Flexibilität. Denn viele Wege führen zum Ziel, und welches der beste ist, das wisst ihr meist erst hinterher.



Beschreibt das konkrete Angebot, das ihr plant, um damit das Verhalten eurer Zielgruppe zu ändern.

Überlegt euch, welche drei ganz anderen Angebote ebenfalls zu dieser Verhaltensänderung führen könnten.

1

--

2

--

3

--

PLAN B



Überlegt euch zu eurem ursprünglichen und den drei alternativen Angeboten den wichtigsten Vor- und Nachteil.

♥

VORTEIL
NACHTEIL

1

VORTEIL
NACHTEIL

2

VORTEIL
NACHTEIL

3

VORTEIL
NACHTEIL