

#EventCanvas

Name der Veranstaltung:

Interessensvertreter:

Tag Monat Jahr

Erstellt für:

Erstellt von:

Version

<p>Sorgen</p>  <p>Was sind ihre/seine Ängste, Frustrationen, Hemmnisse? Wo drückt ihr/ihm der Schuh?</p>	<p>Selbstverpflichtung</p>  <p>Welchen Einsatz erwartet man von ihr/ihm um an der Veranstaltung teil zu nehmen (Zeit, Kompromisse, Opportunitätskosten)? Auf was ist sie/er bereit zu verzichten um an dieser Veranstaltung teil zu nehmen?</p>	<p>Gegenwert</p>  <p>Was nimmt sie/er von der Veranstaltung mit? Welchen Gegenwert erwartet sie/er für die Teilnahme an der Veranstaltung?</p>	<p>Wünsche</p>  <p>Was möchte, braucht oder wovon träumt sie/er? Welche Nutzen wünscht sie/er sich?</p>
<p>Ausgangsverhalten</p>  <p>Vor der Veranstaltung: Wie würden Sie ihr/sein derzeitiges Verhalten beschreiben? Beschreiben Sie ihre/seine aktuellen Fähigkeiten, ihren/seinen Kenntnisstand, Einstellung, Netzwerk? Was sagt und tut sie/er? Wie verhält sie/er sich gegenüber anderen? Welches Bild vermittelt sie/er nach aussen? Wie würden Sie ihr/sein Auftreten beschreiben?</p>	<p style="text-align: center;">Erlebnisreihe</p> <p style="text-align: center;">→ · →</p> <p style="text-align: center;">Nennen Sie die Berührungspunkte vor, während und nach der Veranstaltung in chronologischer Reihenfolge. Inwiefern beeinflusst dieses Erlebnis die gewünschte Verhaltensänderung? Wo können Erwartungen übertroffen werden? Was sind Faktoren für Erfolg oder Misserfolg?</p>		<p>Verhalten danach</p>  <p>Resultierend aus der Veranstaltung: Welche neuen Fähigkeiten, Kenntnisse, Einstellungen, Kontakte hat sie/er erworben? Wie würden Sie ihr/sein Auftreten jetzt beschreiben? Welches Bild vermittelt sie/er jetzt nach aussen? Was sagt und tut sie/er jetzt?</p>
<p>Erwartungen</p>  <p>Erwartungen basieren auf bisherigen Erfahrungen, Mundpropaganda, Botschaften aus sozialen Netzwerken und Werbeversprechen.</p>	<p>Kosten</p>  <p>Was sind Fixkosten und variable Kosten dieser Veranstaltung für diesen Interessensvertreter?</p>	<p>Erlöse</p>  <p>Was sind die Einkommensquellen dieser Veranstaltung für diesen Interessensvertreter?</p>	<p>Zufriedenheit</p>  <p>Was würde sie/er anderen sagen? Wie würde sie/er dieses Erlebnis bewerten?</p>

Aufgaben



Was möchte der Interessensvertreter erledigt haben?
Eine Aufgabe die erfüllt werden muss, Probleme die gelöst werden sollen oder Bedürfnisse die erfüllt werden müssen?
Was steht auf ihrer/seiner Aufgabenliste?

Versprechen



Wie entsteht Mehrwert für den Interessensvertreter durch diese Veranstaltung?
Warum sollte sich der Interessensvertreter beteiligen?
Inwiefern trägt diese Veranstaltung dazu bei ihre/seine Aufgaben zu erfüllen?
Mindert es die Sorgen und erfüllt es die Wünsche?

Was muss sie/er lernen? Wie kann das am besten gelehrt werden?
Welche Fähigkeiten und welches Wissen muss erlernt werden? Wen muss der Interessensvertreter kennen lernen?
Welche Einstellung muss verändert werden? Wie spiegelt sich das in der Agenda und im Programm wider?



Lehrmethoden und Lernziele



Nutzen Sie die Empathy Map um Ausgangsverhalten und Verhalten danach zu beschreiben:
www.eventmodelgeneration.com/empathymap

eventmodelgeneration.com

Event Canvas by Ruud Janssen & Roel Frissen is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License.

Please note that the use of the Event Canvas is limited to personal, non-commercial use.

#EventCanvas version 20150206

Die Deutsche Übersetzung des #EventCanvas erfolgte durch Lisa Halmschlager, Marleen Herzlieb, Gerrit Jessen, Andreas Laube und Matthias Spacke.

For commercial use of the #EventCanvas, online resources and design support please see the licensing + support options at <http://www.eventmodelgeneration.com/pricing/>

Permissions beyond the scope of this license may be available at <http://www.eventmodelgeneration.com/creativecommonslicense/>

