

Do it yourself! Ihr Solo in Sachen Konzept

Tipps & Tricks

Die Ausgangssituation

- Sie sind Einzelkämpfer und wollen fit in der Konzeptentwicklung werden? Dann suchen Sie sich eines der Fallbeispiele auf meiner Website aus. Die schriftlichen Briefings beschreiben konkrete Kommunikationsprobleme, die Sie entschlossen lösen sollen. Am Ende Ihrer Übung steht die Präsentation der konzeptionellen Arbeitsergebnisse.

Die Arbeitsteilung

- Unterteilen Sie Ihre Arbeit in vier große Arbeitsabschnitte und planen Sie genügend Zeit für jeden Abschnitt ein:
 - **Analytische Arbeit (Dauer: 2 – 8 Stunden)** – Sie arbeiten sich in Ihr Konzeptthema ein, vertiefen das Briefing und starten zusätzliche Recherchen.
 - **Strategische Arbeit (Dauer: 2 – 4 Stunden)** – Sie entwickeln und verfeinern die Grundzüge der Kommunikationsstrategie.
 - **Operative Arbeit (Dauer: 2 – 4 Stunden)** – Sie setzen Ihre Strategie um, entwickeln Maßnahmen- und Zeitplan, denken über Kosten und Erfolgskontrolle nach.
 - **Präsentationsvorbereitung (Dauer: 1- 2 Stunden)** – Sie verkürzen Ihren konzeptionellen Lösungsweg auf die Essenz und bereiten die abschließende mündliche Präsentation vor.
- Lassen Sie nicht zuviel Zeit zwischen den einzelnen Arbeitsabschnitten. Es ist durchaus möglich, das Konzept in einem Rutsch an einem Tag in Griff zu bekommen. Probieren Sie es doch einfach mal aus.
- Auch wenn Sie es nicht an einem Tag schaffen, bleiben Sie der Problemlösung auf der Spur und entwickeln Sie das Konzept zügig weiter. Sie dürfen auf keinen Fall durch zu große Pausen „die Witterung“ verlieren.

Die Arbeitsregeln

- Schaffen Sie **eine ruhige Arbeitsatmosphäre**. Vertiefen Sie sich in die Materie. Ein gutes Konzept braucht Konzentration. Durch ständige Störungen und Ablenkungen bleiben die Arbeitsergebnisse meist ziemlich oberflächlich.

- **Lesen Sie vor dem Start die wesentlichen methodischen Regeln der Konzeptionsentwicklung.** Es geht nicht an, dass Sie mitten in der Arbeit hängen bleiben, weil Sie plötzlich nicht mehr wissen, wie sich eine SWOT-Analyse aufbaut oder eine wirksame Positionierung entwickeln lässt.
- **Legen Sie einen bindenden Zeitplan fest.** Für jeden der vier Arbeitsabschnitte fixieren Sie ein Zeitfenster. Halten Sie sich unbedingt an diese Zeitvorgaben.
- Wenn es mit der Arbeit nicht mehr weitergeht, die Inspirationen versiegen und Sie sich festfressen, dann machen Sie eine lange Pause und schalten ab. **Pausen wirken oft Wunder.**
- Verlassen Sie sich nicht auf das Briefing. **Recherchieren Sie innerhalb der Analyse zusätzlich externe Quellen** und schaffen Sie so ein unabhängiges Bild. Sie müssen keinen großen Aufwand betreiben. Das Internet ist eine reichlich sprudelnde Informationsquelle. Oder Sie haben einen Bekannten, der sich im jeweiligen Briefingthema auskennt? Dann rufen Sie ihn an.
- Gehen Sie **in 2- 3 Durchgängen durch den strategischen Block.** Entwickeln Sie mit viel Schwung zuerst eine grobe Skizze, die Sie dann in einem weiteren Durchgang verfeinern.
- **Lassen Sie sich im operativen Block viel Zeit für die Entwicklung der Maßnahmen.** Oft investiert man zuviel Kraft in Analyse und Strategie. Die Umsetzung wird dann am Ende vernachlässigt. Das darf Ihnen nicht passieren!
- Denken Sie daran: Aus dem analytischen leitet sich der strategische und daraus dann der operative Block ab. **Kontrollieren Sie die stringenten Verbindungen zwischen den einzelnen Arbeitsabschnitten.** Alles ist ein großes Ganzes. Kein Konzeptblock darf sich verselbständigen.
- Machen Sie Ihr Arbeitsergebnis nicht zu kompliziert. **Ihr konzeptionelles Endergebnis muss einfach und schlüssig sein** - für jeden Zuhörer in der Präsentation sofort verständlich.
- **Keine Zuhörer für die Präsentation? Macht nichts! Dann präsentieren Sie sich einfach selbst.** Sie malen Präsentationscharts auf Papier, schreiben ein paar Stichworte auf und dann geht es los. Präsentieren Sie Ihr Solo laut und im Stehen von Anfang bis Ende.
- Einmal ist kein Mal. **Es empfiehlt sich, mehr als einen Übungsdurchgang einzulegen,** um eine gewisse Routine in der konzeptionellen Methodik zu bekommen. Nehmen Sie mit der Zeit mehrere Fallbeispiele in Angriff und verbessern Sie Ihre Konzeptionstechnik.

Viel Erfolg!