

Glossar zur Marktwoche

Begriff	Erklärung
achtsam	Wer achtsam ist, schaut auf sich selbst und andere; ist anderen gegenüber respektvoll
Alternative (die)	eine andere Möglichkeit, eine andere Version
analysieren	etwas untersuchen, sich mit etwas sehr genau beschäftigen
Angebot (das)	Waren und Dienstleistungen, die jemand zum Verkauf anbietet
authentisch	echt, ehrlich
Bedürfnis (das)	der Wunsch oder das Verlangen nach etwas (z. B. Nahrung, Liebe, Freundschaft, Ruhe, ...)
besonnen	ruhig, umsichtig
brainstormen	schnell viele Ideen aufschreiben, viele Möglichkeiten für Lösungen finden
checken	= englisch für „etwas überprüfen“
clustern	sortieren, ordnen, z. B. nach Größe, nach Farbe, nach Inhalt etc.
Design Thinking	eine kreative Methode, um Lösungen für Probleme zu finden
Dienstleistung (die)	ein Angebot, etwas zu leisten; z. B.: Beratung, Reparatur, Massage, Konzert, ...
empathisch	wenn man sich in andere Menschen hineinversetzen kann, mit dem Herzen fühlen und mit dem Kopf verstehen, wie es anderen geht
enthusiastisch	begeistert, motiviert
Entrepreneur:in	Menschen, die Ideen umsetzen und Probleme lösen
erfolgreich	Wer erfolgreich ist, hat etwas geschafft oder ein Ziel erreicht. Z. B. eine Schule abgeschlossen, viel Geld verdient, eine schöne Zeit verbracht, ...
Feedback (das)	Rückmeldung, seine Meinung zu einem Thema sagen

Flyer (der)	kleine Zettel mit Informationen oder Werbung, werden in großer Menge verteilt
Foto-Collage (die)	mehrere Fotos, die man zu einem großen Bild zusammenfügt
hinterfragen	kritisch sein; überlegen, ob etwas wirklich stimmt
inspirieren	zu etwas motivieren, auf Ideen bringen
Konkurrenz (die)	sportlicher oder wirtschaftlicher Wettbewerb mit anderen
kreativ	Bekannte Sachen auf neue Art kombinieren oder verändern. So kommt man auf neue Ideen.
Kunde, Kundin	Menschen, die etwas kaufen (wollen)
Lebewesen (das)	Menschen, Tiere und Pflanzen – alles, was lebt
loyal	treu, zu jemandem stehen
Marketing (das)	ein Produkt anbieten: zum richtigen Preis, am richtigen Ort, mit der richtigen Werbung
Nachfrage (die)	Wenn Menschen etwas haben wollen und bereit sind, dafür Geld auszugeben. z. B. Nachfrage nach Lebensmittel oder dem neuesten Handy
Preis (der)	Betrag, den man für Waren oder Dienstleistungen bezahlen muss.
Produkt (das)	Alles, was man angreifen kann. Dinge, die verkauft werden.
Projektmanagement (das)	viele Schritte organisieren, um eine große Aufgabe erfolgreich zu erledigen
Prototyp (der)	ein erster Entwurf; ein schnelles, einfaches Modell
real, realistisch	wirklich, echt
rechtlich	alles, was Gesetze betrifft, z. B. Vertrag für eine Wohnung
reflektieren	überlegen, nachdenken
regulieren	in Ordnung bringen, ausgleichen
Rollenspiel (das)	ein Spiel mit unterschiedlichen Rollen, um Situationen auszuprobieren

Slogan (der)	ein kurzer Satz, den man sich schnell merkt wird oft in der Werbung eingesetzt
soziale Intelligenz (die)	andere verstehen, um gemeinsamen gut leben und handeln zu können
Storycard (die)	kurze Beschreibung einer Person, einer Pflanze oder eines Tiers
umsichtig	auf andere Rücksicht nehmen, auf andere achten, vorsichtig
Geld vorstrecken	zunächst etwas bezahlen – Geld wird später zurückgegeben (borgen)
Werbung (die)	Produkte oder Dienstleistungen werden von der besten Seite gezeigt, z. B. im Internet, Radio, TV, Social Media, Plakate, ... Ziel: etwas verkaufen
yeah	juhuu, super
Zielgruppe (die)	Gruppe von Personen, die wahrscheinlich bestimmte Produkte kaufen; z. B.: Tennis-Spieler => kauft Tennisschläger

