**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 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |