

Überblick

Phase \ Thema	Customer	Market	Offer	Strategy
1 Plausibility <i>Geht es um eine ernst zu nehmende Geschäftsidee?</i>	Customer Need <i>Welches (Kunden-)Bedürfnis soll das zukünftige Angebot befriedigen?</i>	Target Market <i>An wen richtet sich das Angebot hauptsächlich?</i>	Solution Concept <i>Was für eine Lösung ist geplant und was soll sie leisten?</i>	Business Model <i>Wie soll das zukünftige Unternehmen Geld verdienen?</i>
2 Potential <i>Hat das Projekt das Potenzial, ein Erfolg zu werden?</i>	Customer Benefits <i>Welche Vorteile hat das Angebot für seine Kunden bzw. Nutzer?</i>	Market Analysis <i>Wie groß ist der Markt und wie sieht der Wettbewerb aus?</i>	Key Features <i>Welche Merkmale muss das Angebot aufweisen, und was ist daran einzigartig?</i>	Founders' Vision <i>Was ist die langfristige Vision der Gründer für ihr Unternehmen?</i>
3 Validation <i>Wie soll der Nachweis für die Erfolgchancen erbracht werden?</i>	Customer Feedback <i>Wie wollen die Gründer von ihren ersten Nutzern bzw. Kunden Feedback bekommen?</i>	Test Audiences <i>Wer sind die Testpersonen und wie sollen sie gewonnen werden?</i>	Experimental Offer <i>Wie sehen die Angebote aus, die zu Lernzwecken eingesetzt werden?</i>	Market Position <i>Wie soll die Zielgruppe das Angebot und dessen Vorteile wahrnehmen?</i>
4 Launch <i>Wie will das Startup im Markt Fuß fassen?</i>	Customer Profile <i>Wie sehen typische Vertreter der Zielgruppe aus?</i>	Early Adopters <i>Wer sollen die ersten Kunden sein und wie sollen sie erreicht werden?</i>	Initial Product <i>Wie soll das Angebot für den Early Adopter-Markt aussehen?</i>	Getting Traction <i>Wie sollen die ersten Kunden gewonnen werden?</i>
5 Growth <i>Wie wird aus dem Startup ein großes, profitables Unternehmen?</i>	Customer Acquisition <i>Wie sieht der Prozess zur Kundengewinnung aus?</i>	Early Majority <i>In welcher Reihenfolge werden die großen Marktsegmente erschlossen?</i>	Majority Product <i>Wie soll das Angebot für den Early Majority-Markt aussehen?</i>	Achieving Scale <i>Wie wird das Startup schnelles Wachstum bewältigen?</i>