

Airchecker-Beispiel 3.1.4: Build, Measure, Learn

Annahme

Unsere Grundannahme, auf der die gesamte Airchecker-Idee aufbaut, lautet:

- *Atemwegserkrankte würden es schätzen, wenn sie jederzeit und überall die Schadstoffe in ihrer Umgebungsluft prüfen könnten.*

Trifft diese Annahme nicht zu, ist unser ganzes Projekt in Frage gestellt. Darum müssen wir sie als Erste prüfen.

Hypothese

Aus der Grundannahme formulieren wir die erste Hypothese, die wir prüfen möchten:

- *Wir glauben, dass Atemwegsallergiker (Pollen, Hausstaub, Sporen) ein handliches Gerät begrüßen würden, mit dem sie jederzeit und überall die Allergene in ihrer Umgebungsluft selbst prüfen könnten.*

Experiment

Wir prüfen diese Hypothese mit dem folgenden Experiment:

1. Wir suchen mindestens 20 solche Allergiker bei der lokalen Selbsthilfegruppe.

2. Wir präsentieren ihnen im persönlichen Gespräch die Idee für den Airchecker und seine Fähigkeiten.
3. Wir stellen ihnen dann die Schlüsselfrage, „Wäre ein derartiges Gerät für Sie attraktiv?“

Messgröße

Im Experiment werden wir den folgenden Wert messen:

- Die Antworten auf die Schlüsselfrage auf einer Likert-Skala von 1 („Gar nicht“) bis 5 („Ja, sehr“)

Erfolgskriterium

Wir betrachten die Hypothese als valide, wenn der Mittelwert über alle Antworten größer ist, als 2,5.

Interpretation

Wenn die Hypothese valide ist, bedeutet das für uns:

- Wir haben einen starken positiven Hinweis auf Problem-Solution Fit.
- Wir können vertiefende Interviews vorbereiten, um diese Zielgruppe und deren Bedürfnisse genauer kennenzulernen.
- Wir können uns nach weiteren Zielgruppen umsehen.

- Wir können die Entwicklung des Aircheckers wie geplant fortsetzen.

Gilt sie dagegen nicht, müssen wir ...

- diese Zielgruppe mit diesem Kundenbedürfnis streichen,
- das Potenzial unserer Geschäftsidee reduzieren,
- möglicherweise den Sensor technisch anders auslegen.