

## Airchecker- Beispiel 5.4.1: Skalierung durch SODA

### Product Market Fit

Daran werden wir erkennen, dass wir Product-Market Fit erreicht haben (und deswegen mit der Skalierung beginnen können):

- Das Produkt verkauft sich „von alleine“. Das heißt, Kenntnis der Kundenvorteile reicht für eine Kaufentscheidung aus.
- Es gibt keine Beschwerden oder Rückgaben, weil das Produkt den Erwartungen nicht entsprochen hat.
- Die Kunden empfehlen das Produkt weiter.
- Unsere Nordsternmetrik wächst seit drei Monaten kontinuierlich.

### Geschäftsmodell

Wir denken, unser Geschäftsmodell lässt sich gut skalieren, außer in zwei Punkten:

- Ausnahme 1: Manche Aspekte der Produktion (z.B. Herstellung des Sensors) können nicht schnell ausgelagert werden.

- Ausnahme 2: Es wird nicht wirtschaftlich sein, die persönliche Betreuung von Ärzten und Interessengruppen zu skalieren.

### Standardization

Die folgenden Dinge müssen wir standardisieren, damit wir sie an Mitarbeiter abgeben können:

- Umgang mit Beschwerden und kritischen Kundenfragen
- Corporate Design
- Stil, Philosophie und Auftritt des Unternehmens
- Montage des Produktes
- Qualitätskontrolle, Verpackung und Versand

### Outsourcing

Die folgenden Aktivitäten werden wir auslagern, um mit wachsender Nachfrage Schritt halten zu können:

- Buchführung
- Fertigung des Gehäuses und der Platine.

## Delegation

Die folgenden Aktivitäten werden wir an Mitarbeiter abgeben müssen:

- Kundensupport
- Online-Marketing (Content, soziale Medien, Email)
- Produktion & Qualitätskontrolle
- Software-Entwicklung

## Automation

Die folgenden Prozesse, die wir am Anfang manuell durchführen, werden wir automatisieren müssen:

- Rechnungslegung
- Email-Marketing
- Bespielung von sozialen Medien
- Überwachung von KPIs