

## Arbeitsblatt 2.3.1: Schlüsselmerkmale festlegen

### Hintergrund

Die Schlüsselmerkmale (*Key Features*) sind die besonderen Eigenschaften, die einem Produkt seine entscheidenden Wettbewerbsvorteile geben. Bei Startups müssen sie die folgenden drei Aufgaben erfüllen:

- **Kundennutzen.** Der versprochene Kundennutzen wird im gewünschten Umfang bereitgestellt. Im Idealfall erreicht er dabei einen neuen „Meilenstein“.
- **Einzigartigkeit.** Das Produkt soll sich von allen Konkurrenten erkennbar unterscheiden.
- **Begeisterung.** Das Produkt soll seine Nutzer begeistern.

Je größer die Vorteile, die ein Produkt bietet und je mehr es sich von seinen Konkurrenten positiv unterscheidet, desto größer ist sein Potenzial, ein Erfolg zu werden.

### Aufgabe 1: Kundenbedürfnisse betrachten

Betrachtet die Kundenbedürfnisse, die ihr im Kapitel 1.1 *Customer Needs* aufgeschrieben habt.

- ✍ Was muss euer geplantes Produkt leisten, damit es diese Kundenbedürfnisse befriedigen kann?

### Aufgabe 2: Kundennutzen und Kundenvorteile

Betrachtet den Kundennutzen, den ihr im Kapitel 1.3 *Solution Concept* und die Kundenvorteile, die ihr im Kapitel 2.1 *Customer Benefits* aufgeschrieben habt.

- ✍ Was muss euer geplantes Produkt unbedingt leisten, um diesen Kundennutzen bzw. diese Kundenvorteile erbringen zu können?

### Aufgabe 3: Meilensteinleistung

Im Idealfall erreicht euer Produkt auf Grund eines Key Features eine Leistung oder einen Vorteil, die bzw. den ihr eurer Zielgruppe als neuen „Meilenstein“ präsentieren könnt.

Dropbox war beispielsweise das erste Unternehmen, das das Teilen einer Datei zwischen mehreren Computern mit Null Mehraufwand für den Nutzer ermöglichte – ein Maß an Komfort, das nicht mehr überboten werden kann.

- ✍ Wie könnt ihr ein Schlüsselmerkmal so weit ausbauen, dass euer Produkt einen signifikanten Meilenstein erreicht? (Zum Beispiel „Nur ein Klick“, „kein Eingreifen mehr nötig“, ...)

### Aufgabe 4: Core Benefit

Der Kernvorteil (Kapitel 2.1 *Customer Benefit*) ist der überragende Kundenvorteil, der eurem Produkt seine Attraktivität verleiht:

- ✍ Wie wird der Core Benefit eures Produktes durch ein oder mehrere Schlüsselmerkmale sichergestellt?

### Aufgabe 5: Einzigartigkeit

Euer Produkt soll in seinem Markt einzigartig sein. Damit fällt es bei der Zielgruppe auf und bleibt länger in Erinnerung. Diese Einzigartigkeit ist in einem oder mehreren Key Features begründet.

- ✍ Mit welcher Leistung oder mit welchem Merkmal könnt ihr euer Produkt ausstatten, damit es in seinem Markt einzigartig wird?

### Aufgabe 6: Begeisterung

Euer Produkt muss insbesondere eure ersten Kunden begeistern, damit sie das Produkt weiterempfehlen und zu positiven Testimonials bereit sind (siehe Kapitel 4.2 *Early Adopters*).

- ✍ Welches Schlüsselmerkmal könnt ihr so weit ausbauen, dass es bei seinen Nutzern Begeisterung auslöst?

### Aufgabe 7: Sichtbarkeit

Eure Zielgruppe muss die Schlüsselmerkmale eures Produktes und ihre Bedeutung erkennen können:

- ✍ Sind die Key Features eures Produktes von außen erkennbar, und ist es klar, wie sie zu dessen Kundenvorteilen führen?

### Fazit und Ausblick

Viele Features eines Produktes müssen einfach nur deswegen vorhanden sein, damit das Produkt die geforderten Funktionen ausführen kann und die Erwartungen der Zielgruppe erfüllt sind. Jedes Auto muss vier Räder haben, sie stellen aber keine Key Features dar.

Nachdem ihr eure Key Features validiert habt, werden sie für euch zur Pflicht, und ihr müsst sie unbedingt implementieren.

### Link

- Kapitel 2.3 bei [founders-playbook.de](https://founders-playbook.de/potential/key-features/):  
[founders-playbook.de/potential/key-features/](https://founders-playbook.de/potential/key-features/)