
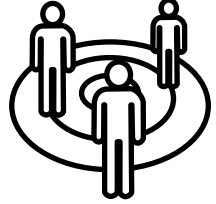
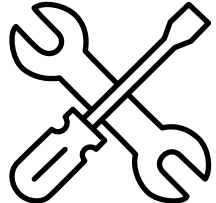

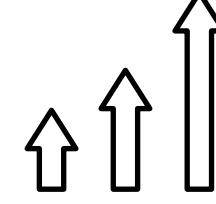
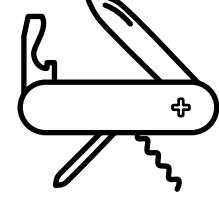
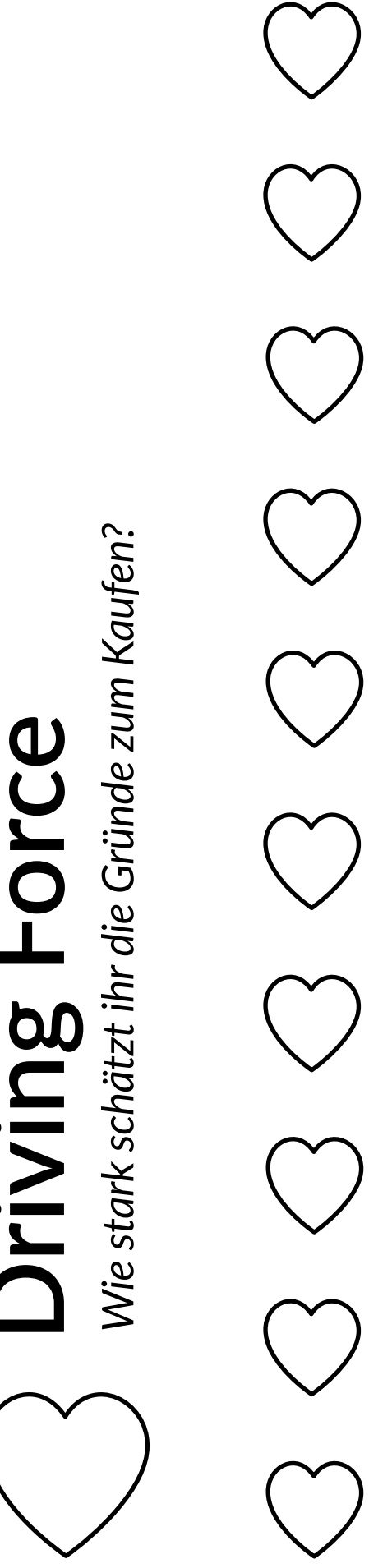
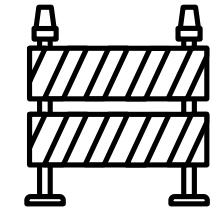
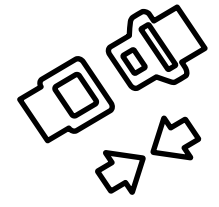


The Product-Market Fit Planner

<h2>Problem-Solution Fit</h2>	
	Customer Needs <i>Welche Bedürfnisse werden von eurem Produkt befriedigt und wie intensiv sind sie?</i>
	Target Market <i>Für wen entwickelt ihr eure Lösung und wie groß ist diese Gruppe?</i>
	Solution Concept <i>Welche Lösung entwickelt ihr und was ist daran einzigartig?</i>

<h2>Customers</h2>		<h2>Product</h2>		
	Customer Benefits <i>Wie verbessert euer Produkt die Situation eurer Kunden?</i>		Key Features <i>Durch welche Produktmerkmale werden diese Kundenvorteile verwirklicht?</i>	Driving Force <i>Wie stark schätzt ihr die Gründe zum Kaufen?</i> 
	Barriers to Adoption <i>Welche Bedenken oder Probleme hat eure Zielgruppe in Bezug auf euer Produkt?</i>		Required Capabilities <i>Wie überwindet euer Produkt diese Barrieren?</i>	
				Restraining Force <i>Wie stark schätzt ihr den Widerstand gegen das Kaufen?</i> 