

# Lean Startup

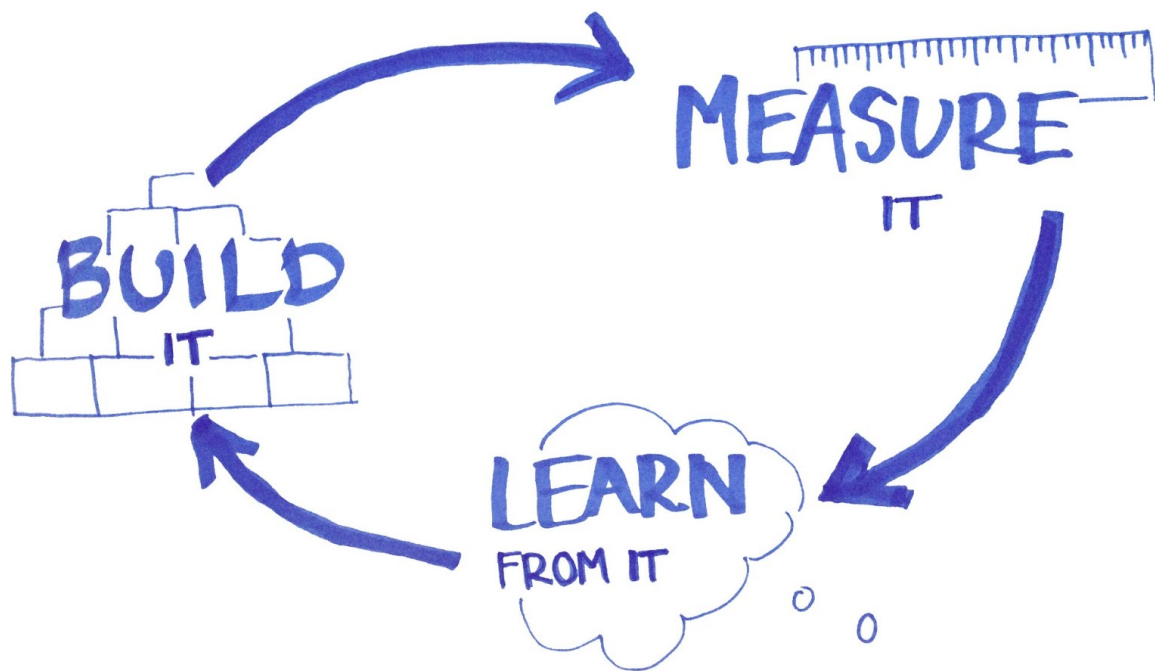


Foto: leanimpact.org

Gruppe 1

## Phase 1 - Build

Zeit: 5 Minuten



Foto: bloggers-blog.de

### Ausgangslage

Das Lean-Startup-Team irrt in der HdM umher und findet keinen freien Raum.

### Aufgabenstellung

Entwickelt auf Basis der Ausgangslage die Grundzüge eines Geschäftsmodells. Folgende Faktoren, die Ihr bereits aus dem Business Model Canvas kennen, sollten Ihr dabei beachten:

- Value Proposition
- Customer Segments
- Revenue Streams

Fasst Eure Ergebnisse zusammen und gebt diese am Ende der Zeit an Gruppe 2 weiter.

## Phase 2 – Measure

Zeit: 5 Minuten



Foto: retargeter.com

### Aufgabenstellung

Ihr habt von Gruppe 3 eine Geschäftsidee erhalten. Bewertet diese Idee aus Sicht der jeweiligen Customer Segments:

- Gibt es eine Nachfrage?/Ist die Nachfrage ausreichend? Begründet Eure Meinung kurz.
- Welche Funktionen/Fähigkeiten sind für den Kunden von Relevanz und auf welche könnte man verzichten?
- Würdet Ihr für das Produkt Geld ausgeben? Wenn ja, wie viel?

Fasst Eure Ergebnisse zusammen und gebt diese am Ende der Zeit an Gruppe 3 zurück.

## Phase 3 – Learn

Zeit: 5 Minuten + 2 Minuten Präsentation



Foto: christopherwitt.com

### Aufgabenstellung

Gruppe 2 hat Euch ein erstes Feedback zu Eurer Geschäftsidee gegeben.

- Welche Erkenntnisse ergeben sich aus der Measure-Phase für die Geschäftsidee?
- Ist die Geschäftsidee an die richtige Zielgruppe adressiert?
- Welche Anpassungen müssen vorgenommen werden?

Fasst Eure Ergebnisse zusammen. Im Anschluss präsentiert eine Person aus der Gruppe die Entwicklung der Geschäftsidee (Build → Measure → Learn).