

Lean Startup

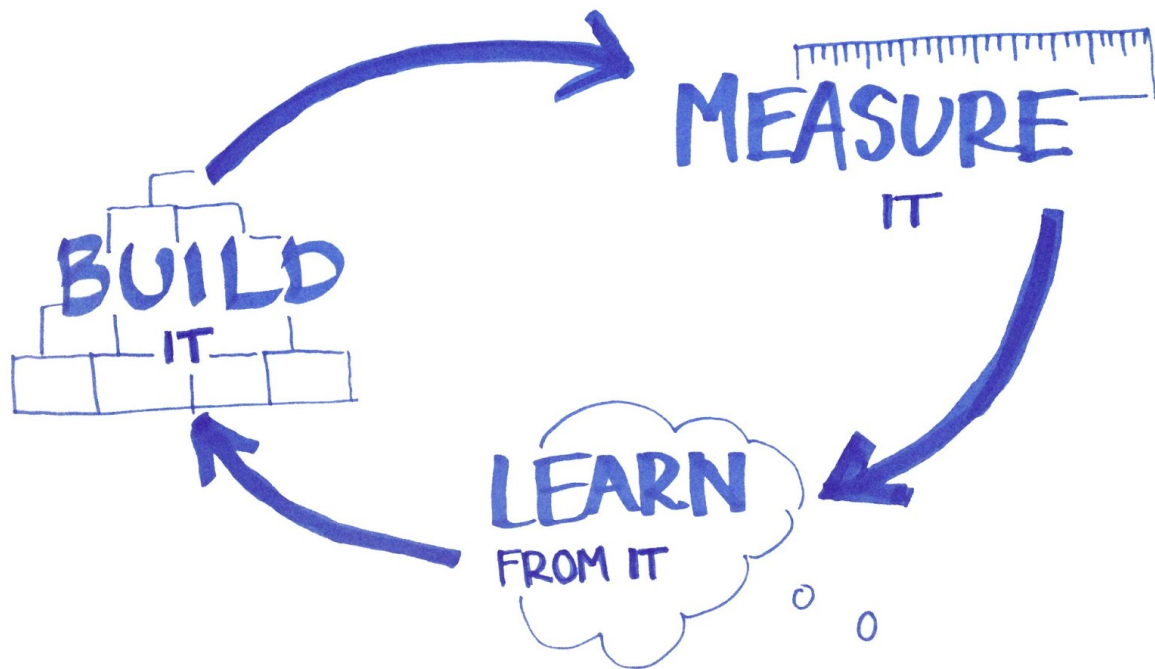


Foto: leanimpact.org

Gruppe 2

Phase 1 - Build

Zeit: 5 Minuten



Foto: bloggers-blog.de

Ausgangslage

Ihr möchtet mit vier Freunden in einen Club, habt aber keine Lust Schlange zu stehen oder Gefahr zu laufen nicht hinein zu kommen.

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 3 weiter.

Phase 2 – Measure

Zeit: 5 Minuten



Foto: retargeter.com

Aufgabenstellung

Ihr habt von Gruppe 1 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 1 zurück.

Phase 3 – Learn

Zeit: 5 Minuten + 2 Minuten Präsentation



Foto: christopherwitt.com

Aufgabenstellung

Gruppe 3 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).