

Markt-Validierung

Checkliste für unterrepräsentierte Gründer*innen

Sektor

Unternehmertum

Kategorie

Business-Validierung

Zeitraumen

2-3 Wochen

Lernergebnisse



- Verständnis für den Wert der Marktvalidierung, insbesondere für unterrepräsentierte Gründer.
- Lernen Sie, Ideen mit verschiedenen Nutzern zu testen.
- Einholen und Analysieren von Feedback mit kultureller Sensibilität.
- Vertrauen in die Iteration auf der Grundlage echter Erkenntnisse aufbauen.
- Erstellen Sie einen strukturierten Report zur Marktvalidierung.

Benötigte Materialien



- Vorlagen für Interviewfragen, die für verschiedene Kundengruppen entwickelt wurden
- Digitale Umfragetools (Google Forms, Typeform, etc.)
- Prototyp oder MVP des Produkts (falls vorhanden)
- Report-Vorlage zur Dokumentation der Ergebnisse
- Notizbücher für die Sammlung von Feedback

Beschreibung der Aktivität



Die Teilnehmer werden ihre Geschäftsidee durch reale Datenerfassung von verschiedenen Kundensegmenten validieren. Der Workshop befasst sich mit der Bedeutung der Marktvalidierung, insbesondere für unterrepräsentierte Gründer, und leitet die Teilnehmer bei der Entwicklung einer Strategie an, die kultursensible Interviews, Produkttests und Feedback-Analysen umfasst. Die Erkenntnisse werden in einem Report zusammengefasst und zur Verfeinerung von Geschäftsmodellen genutzt.

Geeignet für:

- Unterrepräsentierte Startup-Gründer
- Produktmanager
- Studierende (insb. Wirtschaft)

Leitfaden für Moderatoren



- Einführung in die Marktvalidierung mit Beispielen von unterrepräsentierten Gründern.
- Leitfaden für die Formulierung kulturell integrativer Interviewfragen.
- Betonen Sie die unvoreingenommene, gleichberechtigte Sammlung von Feedback.
- Ermutigung zur Iteration auf der Grundlage verschiedener Erkenntnisse.
- Bereitstellung strukturierter Vorlagen für eine einheitliche Dokumentation.

Anweisungen für die Teilnehmer



- Führen Sie mehr als 10 Interviews mit verschiedenen Kunden.
- Testen Sie Ihr Produkt mit mehr als 5 Nutzern, um sicherzustellen, dass es für alle zugänglich ist.
- Dokumentieren Sie Feedback mit kulturellen Einblicken.
- Fassen Sie die Ergebnisse, Herausforderungen und Iterationen in einem Report zusammen.
- Ermitteln Sie Schlüsselerkenntnisse zur Verfeinerung Ihrer Geschäftsidee.
- Präsentieren Sie Ihren Report zur Marktvalidierung vor Moderatoren und Fachkollegen.

Nachbesprechung und Assessment



- Welche Schlüsselerkenntnisse haben die Kundenbefragungen erbracht?
- Wie haben Nutzertests Ihr Produkt beeinflusst, insbesondere im Hinblick auf die Inklusivität?
- Welches unerwartete Feedback haben Sie erhalten, und wie sind Sie damit umgegangen?
- Wie zuversichtlich sind Sie, nach der Validierung weiterzumachen?
- Was sind Ihre nächsten Schritte auf der Grundlage Ihres Validierungsberichts?

Hintergrundwissen für diesen Bereich



- "Das schlanke Startup" von Eric
- "Mit Menschen sprechen" von Giff Constable
- "Geschäftsideen testen" von David J. Bland & Alexander Osterwalder

Schritt für Schritt:



1. Durchführung von 10 Gesprächen mit potenziellen Kunden, wobei sicherzustellen ist, dass die unterschiedlichsten Hintergründe vertreten sind.
2. Testen Sie Ihr Produkt mit mindestens fünf Nutzern, um zu prüfen, ob es für alle zugänglich ist.
3. Dokumentieren Sie Zeugnisse oder Rückmeldungen.



Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für diese Veröffentlichung (Mitteilung) trägt allein der Verfasser; die Kommission übernimmt keine Verantwortung für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben. In Übereinstimmung mit der neuen Datenschutz-Grundverordnung (GDPR) weisen wir darauf hin, dass die Partnerschaft Ihre personenbezogenen Daten nur im alleinigen Interesse und zum Zweck des Projekts und ohne Beeinträchtigung Ihrer Rechte verarbeiten wird.

Wofür?

*Beweisen Sie, dass Ihre Idee
in der realen Welt
funktioniert*