

Business Modell & Strategie

ready.
steady.
go.

Ideenfindung &
Marktanalyse

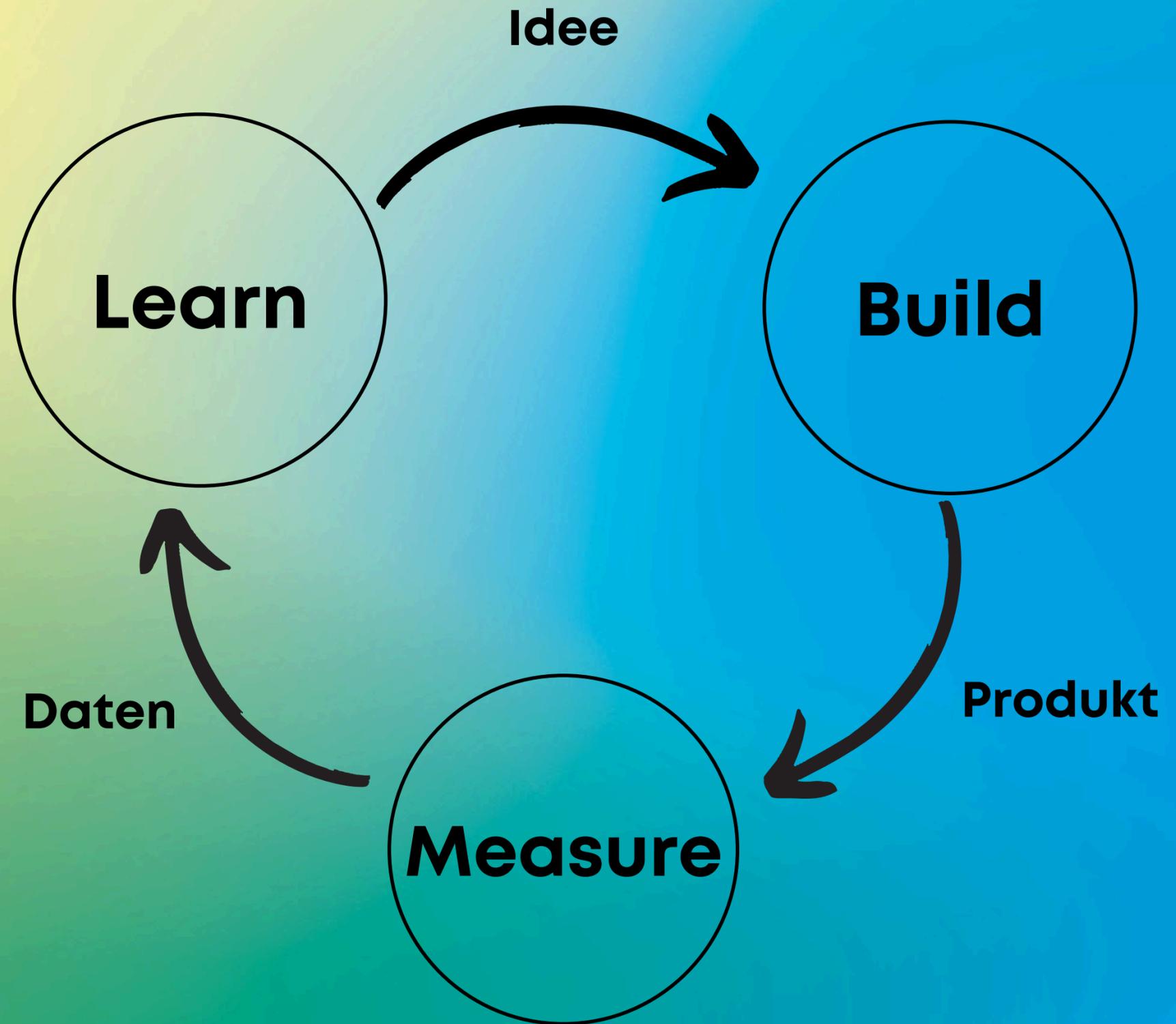
Business Model
& Strategie

Finanzierung &
Fördermittel

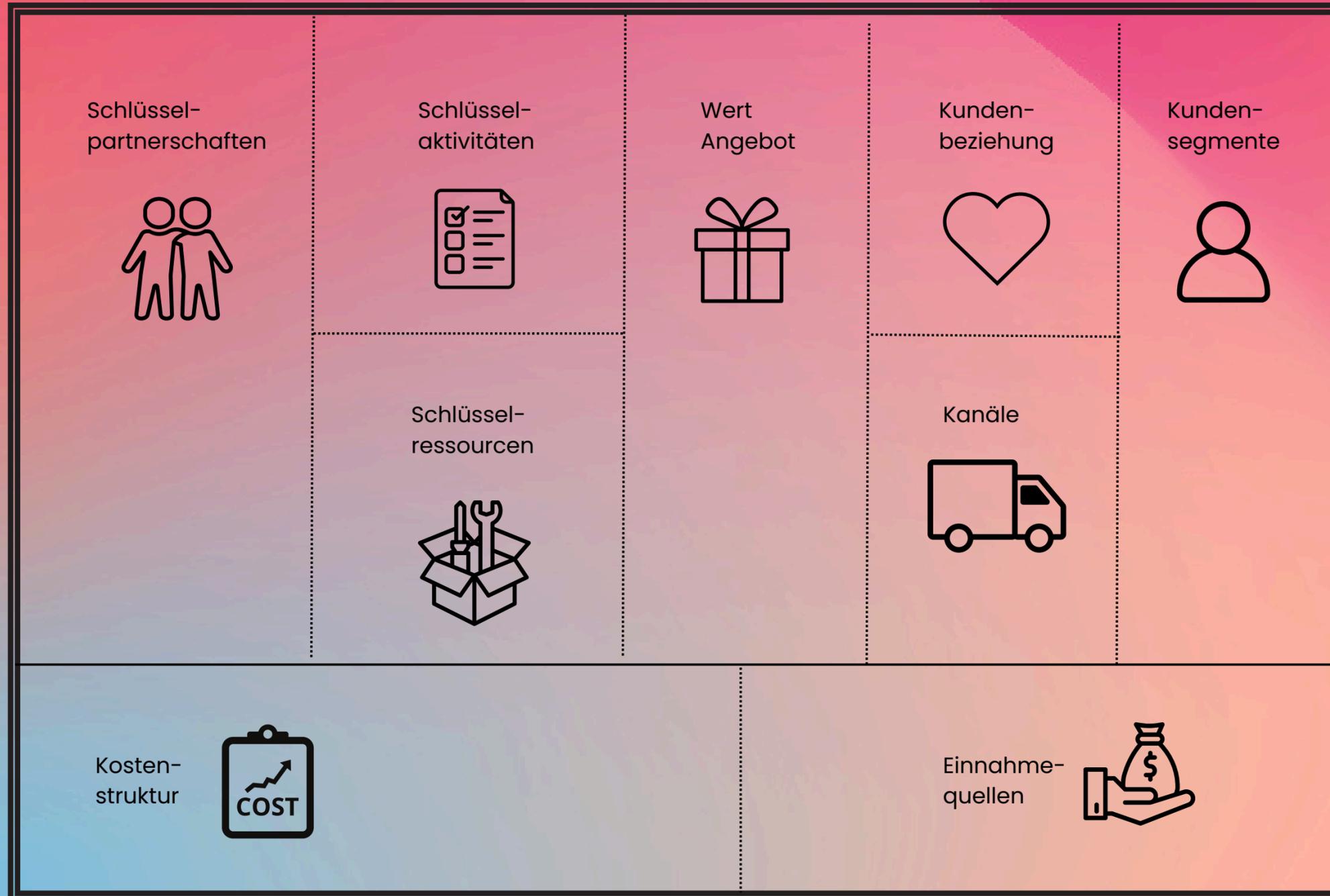
Marketing
& Vertrieb

Wachstum &
Netzwerk

Lean Startup



business model canvas



Lean Canvas



Lean Canvas

Problem Welches konkrete Problem haben deine Zielkunden? Welche „Pain Points“ willst du lösen?	Lösung Welche Lösung bietest du für das Problem an? (z. B. Produkt, Dienstleistung, Feature)	Alleinstellungsmerkmal Was macht dein Angebot einzigartig & attraktiv? Warum sollten Kunden gerade dich wählen?	Unfairer Vorteil Was kannst du, was andere schwer kopieren können? (z. B. Netzwerk, Community, Patent)	Kunden-segmente Wer sind deine Zielkunden? Welche Gruppen sprichst du konkret an?
Existierende Alternativen Welche Lösungen verwenden Kunden aktuell? (z. B. direkte oder indirekte Wettbewerber)	Schlüssel-metriken Welche Kennzahlen zeigen dir, ob du auf dem richtigen Weg bist?	Kurzbeschreibung Deiner Idee Wie würdest du deine Idee in einem Satz erklären? (z. B. „Airbnb für Büros“)	Kanäle Wie erreichst du deine Kunden? (z. B. Social Media, Direktvertrieb, Partner)	Early Adopter Wer sind die ersten, die dein Produkt ausprobieren würden?
Kosten-struktur Welche Kosten entstehen dir bei der Umsetzung und im Betrieb deines Geschäftsmodells?	Einnahme-quellen Wie verdienst du Geld? (z. B. Abos, Einmalzahlung, Freemium mit Upsells)			

Lean Canvas

Problem Welches konkrete Problem haben deine Zielkunden? Welche „Pain Points“ willst du lösen?	Lösung Welche Lösung bietest du für das Problem an? (z. B. Produkt, Dienstleistung, Feature)	Alleinstellungsmerkmal Was macht dein Angebot einzigartig & attraktiv? Warum sollten Kunden gerade dich wählen?	Unfairer Vorteil Was kannst du, was andere schwer kopieren können? (z. B. Netzwerk, Community, Patent)	Kunden-segmente Wer sind deine Zielkunden? Welche Gruppen sprichst du konkret an?
Existierende Alternativen Welche Lösungen verwenden Kunden aktuell? (z. B. direkte oder indirekte Wettbewerber)	Schlüssel-metriken Welche Kennzahlen zeigen dir, ob du auf dem richtigen Weg bist?	Kurzbeschreibung Deiner Idee Wie würdest du deine Idee in einem Satz erklären? (z. B. „Airbnb für Büros“)	Kanäle Wie erreichst du deine Kunden? (z. B. Social Media, Direktvertrieb, Partner)	Early Adopter Wer sind die ersten, die dein Produkt ausprobieren würden?
Kosten-struktur	Welche Kosten entstehen dir bei der Umsetzung und im Betrieb deines Geschäftsmodells?		Einnahme-quellen	Wie verdienst du Geld? (z. B. Abos, Einmalzahlung, Freemium mit Upsells)

Lean Canvas

Problem	Lösung	Alleinstellungsmerkmal	Unfairer Vorteil	Kunden-segmente
Existierende Alternativen	Schlüssel-metriken	Kurzbeschreibung Deiner Idee	Kanäle	Early Adopter
Kosten- struktur		Einnahme- quellen		

Lean StartUp Testkarte

Unsere Annahme ist, dass ... (Hypothese)

Um das zu überprüfen, werden wir ... (Experiment)

Wir messen den Erfolg anhand ... (Messkriterium)

Wir glauben, dass wir richtig liegen, wenn ... (Erfolgsgrenze)

Beispiel:

Unsere Annahme ist, dass...

... Nutzer bereit sind, für unsere App zur Haushaltsorganisation mindestens 4 € pro Monat zu zahlen.

Um das zu überprüfen, werden wir...

... eine Landingpage mit Bezahloption live schalten und Google Ads schalten.

Wir messen den Erfolg anhand...

... der Anzahl zahlender Nutzer in den ersten 7 Tagen.

Wir glauben, dass wir richtig liegen, wenn...

... mindestens 30 Personen das Abo abschließen.

**Jeden Freitag
um 9.30 Uhr
Gründerfrühstück.
Komm vorbei!**



Ihr wollt Teil unserer Community werden?

Für 240 € jährlich werdet ihr Mitglied im Gründwerk e.V
und habt Zugang zu allen Vorteilen der Community



← **Scan me**

**Auf dem Land gibt's
keine Gründer.**

**DOCH!
Gründwerk!**



**gründ
werk**