Kundenproblem vor Umsatz erklären

{Kundengruppe und konkrete Aufgabe}
{Beobachtung, Quelle und Zeitraum}
Eine vermutete Nachfrage ist noch kein Kauf.

Ausfüllbare Vorlage. Keine realen Unternehmens- oder Finanzierungsdaten.

Interviews nachvollziehbar machen

{Anzahl, Rollen, Rekrutierung und Zeitraum}
{Freigegebenes Zitat oder Beobachtung}
Gesprächspartner nicht mit zahlenden Kunden gleichsetzen.

Ausfüllbare Vorlage. Keine realen Unternehmens- oder Finanzierungsdaten.

Prototyp und offene Annahmen zeigen

{Reale Demonstration oder gekennzeichnetes Konzept}
{Zu prüfende Preisannahme}
Keine erfundenen Umsätze oder Logos.

Ausfüllbare Vorlage. Keine realen Unternehmens- oder Finanzierungsdaten.

Nächsten Validierungsschritt festlegen

{Hypothese, Methode, Verantwortliche und Zeitraum}
{Beobachtung, die den Plan ändern würde}
Ergebnis vor dem Versuch nicht behaupten.

Ausfüllbare Vorlage. Keine realen Unternehmens- oder Finanzierungsdaten.

Finanzierung an Lernen binden

{Betrag, Verwendung und Reichweitenannahmen}
{Messbarer nächster Meilenstein}
{Offene Fragen für das Folgegespräch}

Ausfüllbare Vorlage. Keine realen Unternehmens- oder Finanzierungsdaten.