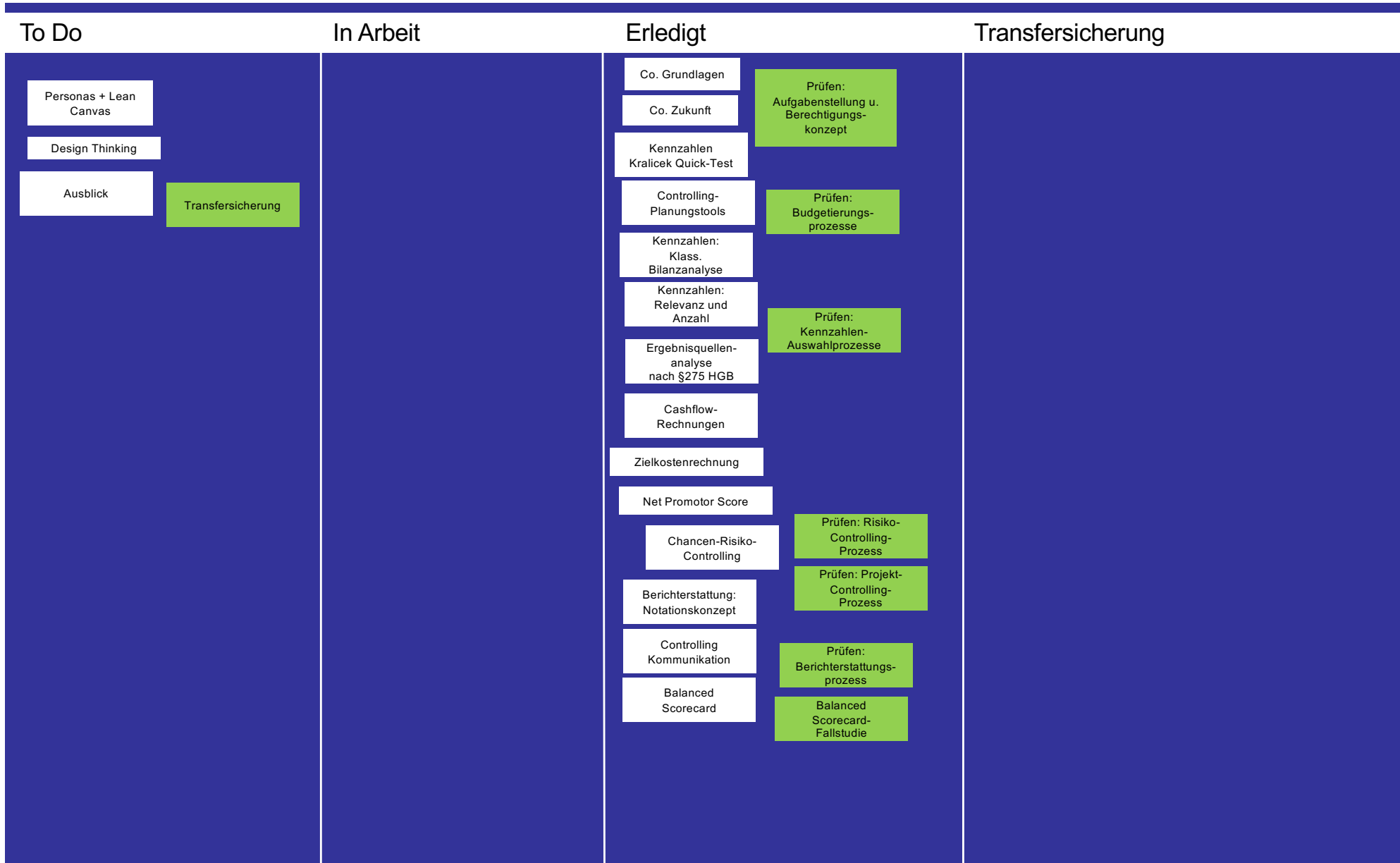
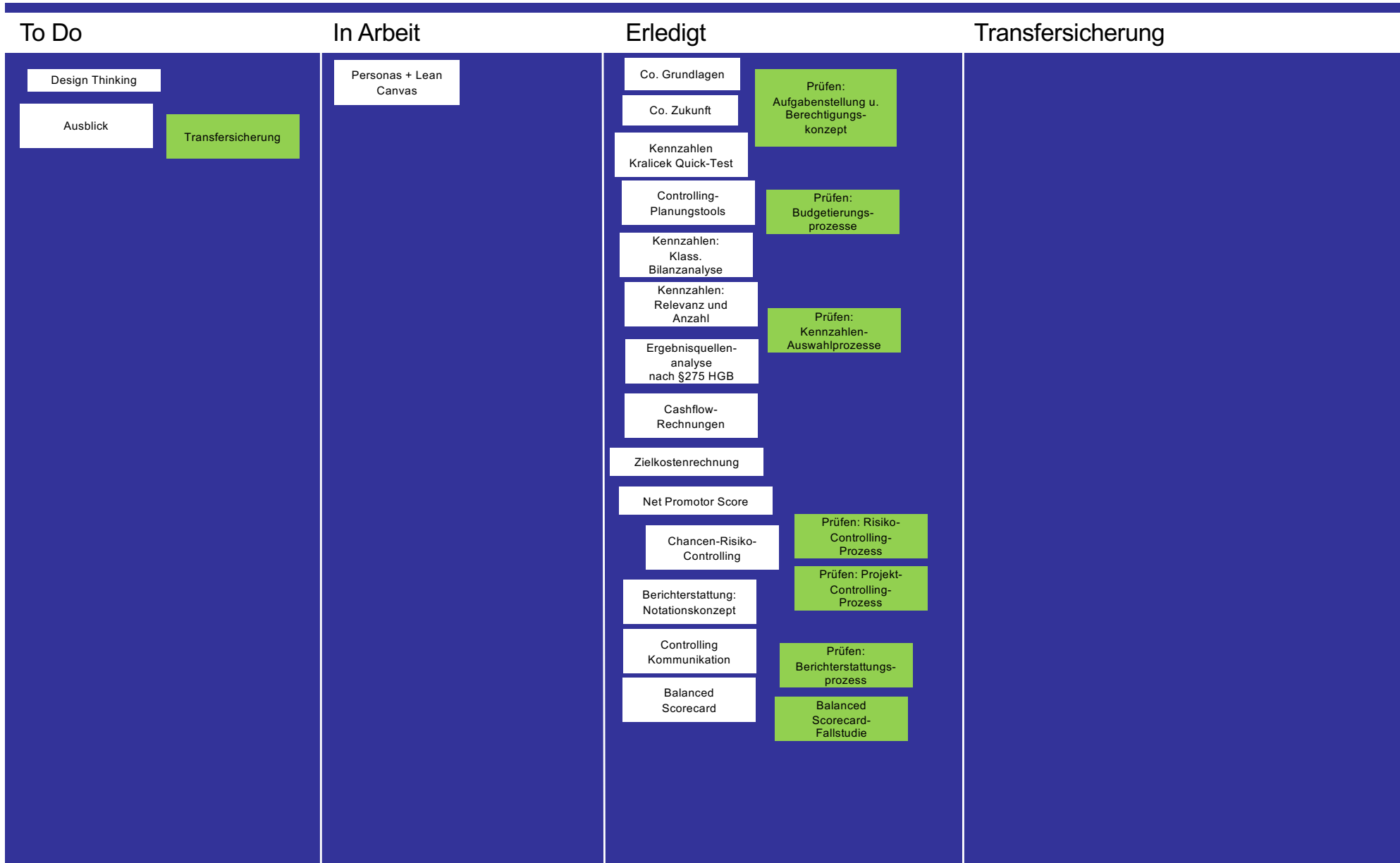


Inhalt per Kanban-Board



Inhalt per Kanban-Board





PERSONAS UND LEAN CANVAS

Ein Profil ist eine Person, die deine Produkte kauft. Eine Persona gibt Einblicke dazu, wie Kunden ihre Entscheidungen treffen.

Adele Revella

Persona



Quelle: Fotolia, 2018

Name Peter Laumann

Motto Einklang von Beruf,
Familie

Werden von den Nachbarn bewundert als
Bilderbuchfamilie.

Demographisch

- 40 Jahre, deutsch
- Einkommen bis 6.500 Euro
- Verheiratet, 2 Kinder (beide KITA)
- Frau, 37 Jahre, teilzeitbeschäftigt auch bei Volkswagen

Beruflich

- Abteilungsleiter bei Volkswagen
- Diplom-Kaufmann
- Abitur
- Job manchmal zu stressig, erfüllt ihn aber komplett

Bedürfnisse

- Dinge schnell und digital erledigen können, digitale Geräte, vernetztes Zuhause
- Zeit mit Familie, Freunden verbringen
- Essen gehen
- Soziale Kontakte

Ziele

- Finanzielle Absicherung für Familie
- Glückliche Ehe
- Mehr Zeit mit den Kindern verbringen
- Oldtimer ab dem 50. Lebensjahr
- Reisen, wenn Kinder groß sind

Interessen

- Fußball und Basketball
- Musik, Kochen mit Freunden
- Ab und zu auch mal Männerwochenende in anderer Stadt
- Shopping
- Im Job weiter vorankommen

Verhalten

- Peter geht um 7.15 Uhr morgen aus dem Haus und kommt gegen 18.30 Uhr abends nach Hause
- Jeden Samstag: Einkaufen!
- Alle 2 Wochen am Sonntag Besuch von den Eltern

Persona 1-4



Demographisch

Beruflich

Bedürfnisse

Ziele

Interessen

Verhalten

Betriebsmodelle auf dem Prüfstand: Lean Canvas

An welchen Stellen können wir digitaler/analoger werden?

- **Problem:** **Viele, geniale Produktideen und kaum Umsetzungen**
- **Lösung:** **Canvas (Leinwand)** ist ein iteratives Vorgehensmodell zur Überleitung von Produktideen in geschäftstaugliche Produkte und Dienstleistungen
- **Nutzen:**
 - Rasche Ideenevaluierung und -anpassung
 - Nutzenorientiert
 - Kundenorientiert
 - Ergebnisorientiert
- **Erfinder:** Alex Osterwalder (2008) & Yves Pigneur (seit 2008);
Business Model Canvas eignet sich für die Analyse bereits erfolgreicher Geschäftsmodelle

Lean Canvas eignet sich für die iterative Entwicklung neuer Geschäftsideen;
hier weiterentwickelt von **Ash Maurya**

Betriebsmodelle auf dem Prüfstand: Lean Canvas

An welchen Stellen können wir digitaler/analoge werden?

1. Problem Was sind die 1-3 größten Probleme unserer Kunden?	4. Lösung Was sind die wichtigsten drei Eigenschaften unserer Lösung?	3. Alleinstellungsmerkmal Einfache, klare Botschaft, die erläutert, inwiefern unsere Lösung anders und beachtenswert ist:	9. Unfairer Vorteil Warum sollten gerade wir die Produktidee umsetzen? Welche Vorteile habe ich?	2. Kundensegmente Wer sind die Top3 Zielgruppen unseres Produktes? So spezifisch wie möglich formulieren! Personas!
	8. Kennzahlen Mit welchen Kennzahlen kann ich meinen Erfolg messen? Z. B. Anzahl Online-Anmeldungen für x je Woche.		5. Kanäle Wie erreichen Sie Ihre Kunden? Welche Verkaufs-/Marketingkanäle gibt es für unser Produkt?	
7. Kosten Listen Sie die fixen und variablen Kosten auf:			6. Umsätze Listen Sie die Einnahmequellen auf:	
Produkt			Markt	

Vgl. <http://alexboerger.de/wp-content/uploads/2013/09/Lean-Canvas-Deutsch-V1.pdf>

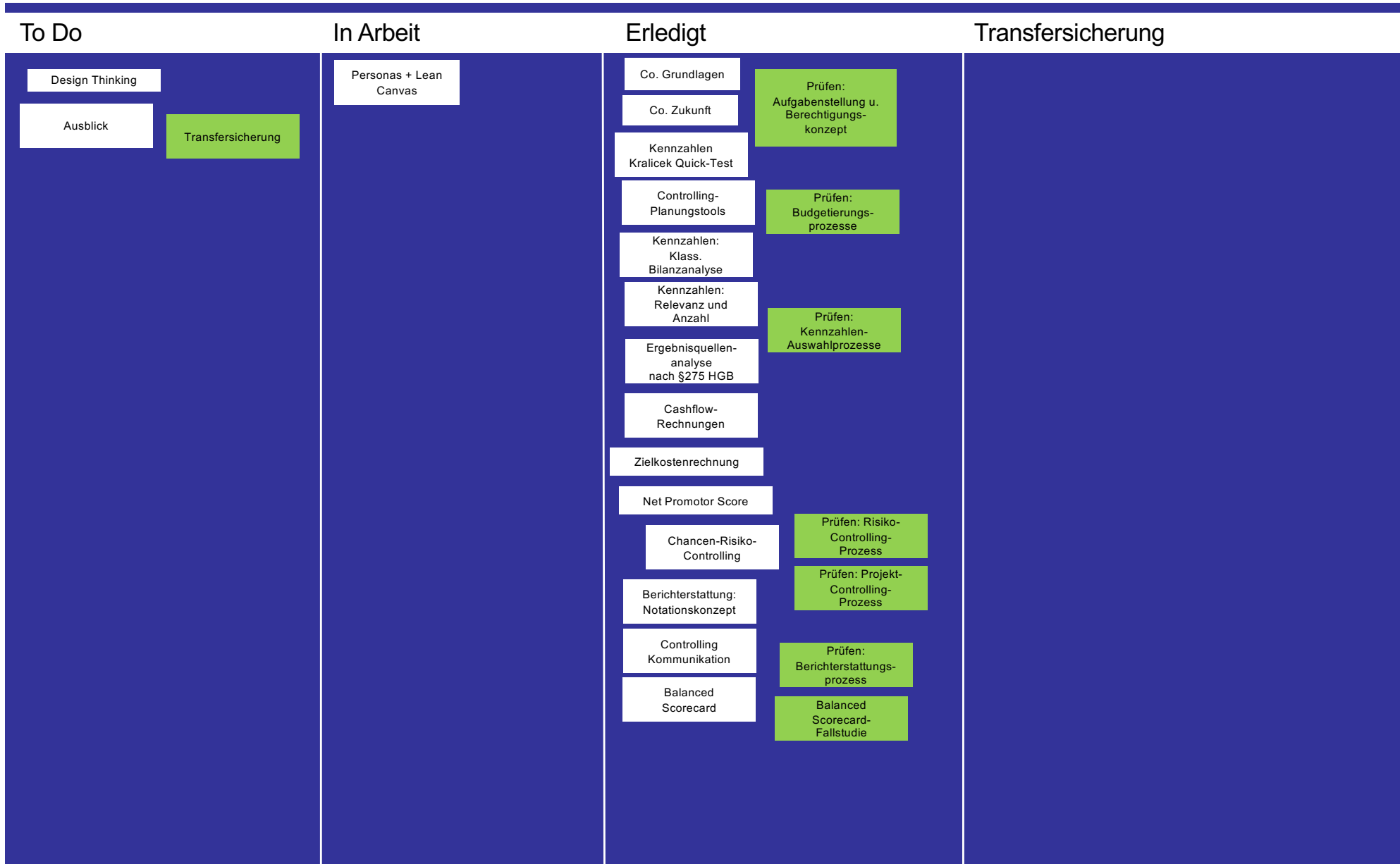
Betriebsmodelle auf dem Prüfstand: Lean Canvas

An welchen Stellen können wir digitaler/analoger werden?



Vgl. <http://alexboerger.de/wp-content/uploads/2013/09/Lean-Canvas-Deutsch-V1.pdf>

Inhalt per Kanban-Board



Inhalt per Kanban-Board

