



Kundenfokussierte Produktentwicklung MVP – Ihre erste Version von einem Produkt

Dr. Manuel Effenberg
Head of E-School
Hasso-Plattner-Institut, Potsdam

Agenda...

1. Typischer Denkfehler von Gründern (im IT-Bereich)
2. Drei zentrale Meilensteine bei der Entwicklung von IT-Startups
3. Problem-Lösung-Fit & Produkt-Markt-Fit
4. „Philosophie“ Lean Start-up Ansatz
5. „Lean Canvas“
6. „Minimum Viable Product“ (MVP)

Minimum Viable Product (MVP)

- MVP = Minimum Viable Product = minimal funktionsfähiges Produkt (MFP)
→ Oftmals minimaler als man denkt!
- Das MVP ist das schmalste „Produkt“, mit dem man am schnellsten durch den Bauen-Messen-Lernen Zyklus kommt
- Besonders geeignet für „Big Vision“ Produkte mit relativ langen Entwicklungszeiten und hoher Komplexität
- Ziele:
 - „Kernmessage“ des Produktes darstellen
 - Direktes Kundenfeedback und verkürzte Iterationsschleifen
 - Keine Verschwendung von Zeit und Ressourcen

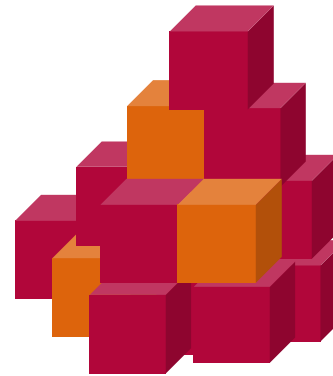
Tipps für die Entwicklung Ihrer MVPs

1. Wischen Sie die Tafel ab
2. Starten Sie mit dem Hauptproblem
3. Vermeiden Sie „Nice-to-haves“ und „Don't needs“
4. Wiederholen Sie Schritt 3 bei der Simulation von Problem 2 und 3
5. Beachten Sie Kundenwünsche nach weiteren Features
6. Verlangen Sie vom ersten Tag an Geld, aber kassieren Sie erst nach 30 Tagen.
7. Konzentrieren Sie sich darauf, Erkenntnisse zu gewinnen, nicht auf die Optimierung.

Ash Maurya: Running Lean (2013), S. 112 f.

Mögliche Instrumente

- Entwicklung Landing Page (erster Probelauf)
- Softwareprototypen
- „Feature-Tests“ („cut and paste“)
- Split Test (auch bekannt als A/B Test)
- ...



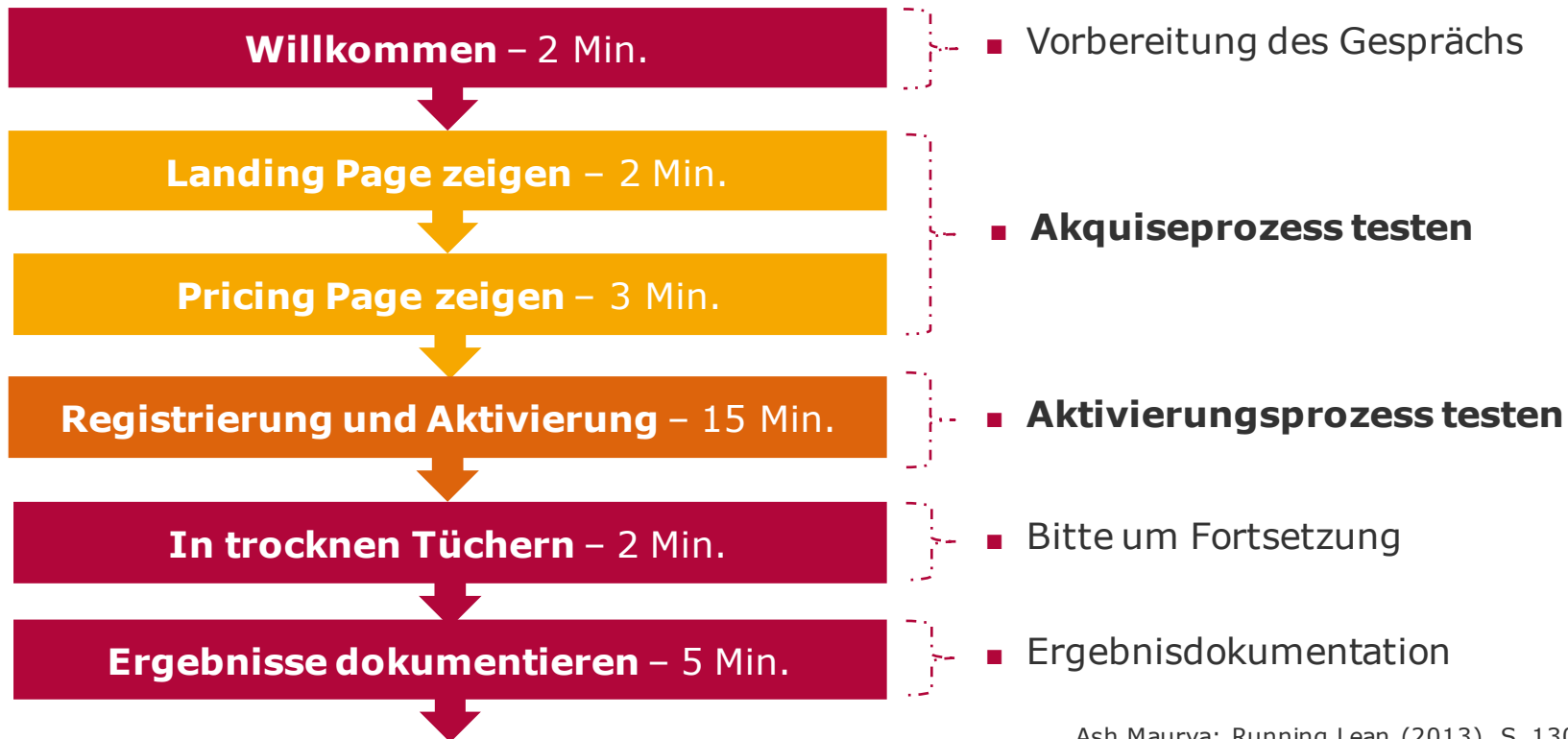
Mögliche Einwände für die Arbeit mit MVPs...

- Kunden wollen immer vollständige Produkte
 - Early Adopter wollen, dass Ihr Problem gelöst wird

- Kunden wissen nicht was sie wollen, solange man Ihnen es nicht anbietet
 - Es geht nicht darum, Ihre Kunden nach einer Liste möglicher Features zu fragen – es geht darum Probleme zu verstehen und Lösungen anzubieten.

- Es ist besser, wenn wir uns erst einmal auf die Entwicklung und dann auf die Verbesserung des Produktes konzentrieren
 - Warum nicht gleich den Kunden mit einbeziehen und Features entwickeln, die dieser wirklich möchte?

MVP (Landing Page) Interview – Ablauf

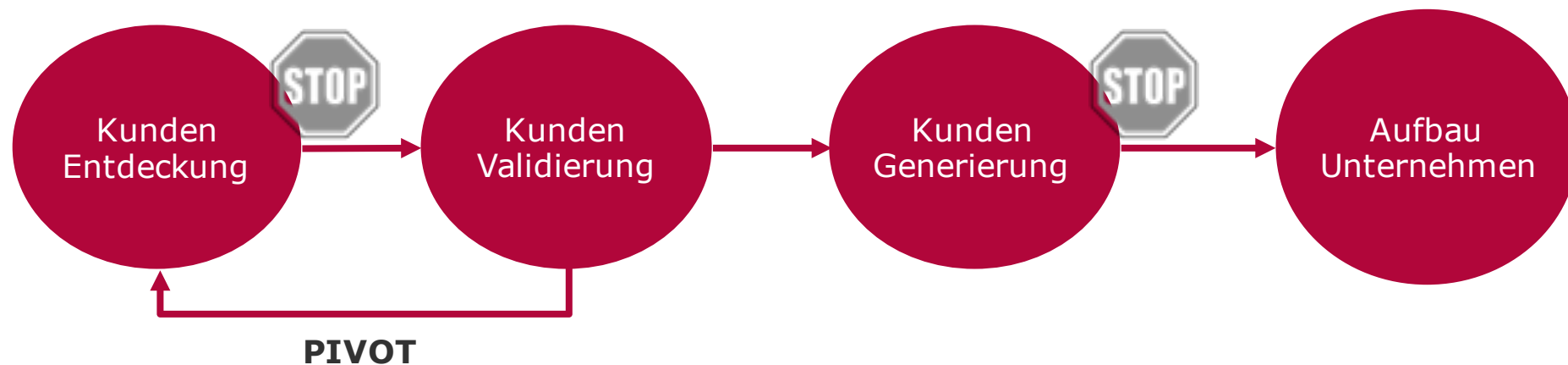


Ash Maurya: Running Lean (2013), S. 130

Zeit für einen „PIVOT“?

- Zentraler Aspekt des Lean Start-up Ansatzes
- Strategiewechsel eines Start-ups auf Basis von Lernprozessen
- „Pivotieren“ = Suche nach einem tragfähigen Geschäftsmodell
- Pivot Arten:
 - Zoom-in/ Zoom-out
 - Kundensegment
 - Kundenbedarf
 - Kundenkanal
 - ...

Zur Erinnerung: parallele Kunden- und Produktentwicklung



Nicht vergessen...

- Erst parallele Kunden- und Produktentwicklung, dann Execution (Unternehmensaufbau)
 - Problem/Solution Fit und Produkt/Market Fit
- Validierte Lernprozesse implementieren (Bauen-Messen-Lernen) zum optimalen Einsatz knapper Ressourcen
- Lean Canvas als "Arbeitstool" um in einer frühen Unternehmensphase explizit den Fortschritt zu messen (Reduzierung von Risiken)
- Tipps und Ablauf von Kundeninterviews (Problem-Lösung-MVP)
- MVP = minimal funktionsfähiges Produkt, um Kundenfeedback einzuholen
- Haben Sie Mut für einen „Pivot“!



Vielen Dank

Dr. Manuel Effenberg
Head of E-School
Hasso-Plattner-Institut, Potsdam