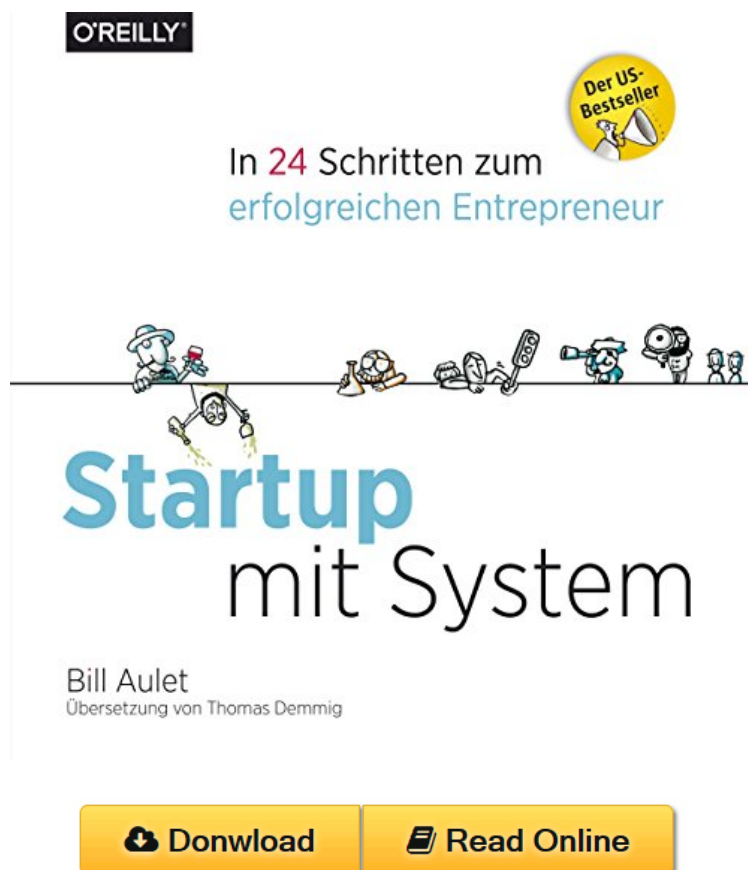


(Free and download) Startup mit System: In 24 Schritten zum erfolgreichen Entrepreneur (German Edition)

Startup mit System: In 24 Schritten zum erfolgreichen Entrepreneur (German Edition)

Bill Aulet

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



2016-09-21 2016-09-21 File Name: B01LZVJ2Y4 | File size: 44.Mb

Bill Aulet : Startup mit System: In 24 Schritten zum erfolgreichen Entrepreneur (German Edition) before purchasing it in order to gauge whether or not it would be worth my time, and all praised Startup mit System: In 24 Schritten zum erfolgreichen Entrepreneur (German Edition):

Als Entrepreneur wird man geboren – oder etwa nicht? Bill Aulet glaubt nicht an ein mysteriöses Entrepreneur-Gen. Sein Credo lautet: Eine innovative Idee ist wichtig, aber nur der Anfang. Sie muss in einem iterativen Prozess Schritt für Schritt entwickelt und rigoros getestet werden. Nur so kann ein fabelhaftes Produkt oder ein innovatives Service-Angebot entstehen, mit dem das Startup erfolgreich sein wird. In "Startup mit System" beschreibt Bill Aulet seinen 24-Schritte-Ansatz für die systematische Produktentwicklung. Bill hat ihn weltweit mit hunderten von Startups und Studenten erprobt. Gerade in der hochdynamischen Gründungsphase, die so manche Überraschung bereithält, zahlt sich ein systematisches Vorgehen aus. Entrepreneur erkennen dann, wie sie ihr Geschäftsmodell entscheidend weiterentwickeln können, sie minimieren ihr unternehmerisches Risiko und wissen auch, wann sie sich von einer Idee verabschieden sollten ("fail faster"). Fragen und Themen der 24 Schritte: - Wer ist Ihr Kunde? (Marktsegmentierung, Eintrittsmarkt, Persona u. a.) - Was können Sie für Ihren Kunden tun? (Lebenszyklus- Fallstudie, Wertangebot, Kernkompetenz des Unternehmens u. a.) - Wie kommt Ihr Kunde zu Ihrem Produkt? (Prozess zur Gewinnung zahlender Kunden, Verkaufsprozess u. a.) - Wie verdienen Sie mit

Ihrem Produkt Geld? (Geschäftsmodell, Preismodell, Lifetime Value of an Acquired Customer u. a.) - Wie entwerfen und erzeugen Sie Ihr Produkt? (Schlussfolgerungen, Minimum Viable Business Product, Akzeptanz Ihres Produkts u. a.)- Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Firma wächst? (Erschließung von Zielmärkten, Produktplan)