

Kunden- & Anwender-Anforderungen priorisieren:

So entwickelst du nachhaltig erfolgreiche Produkte



Es gibt viele Ideen und Vorschläge im Innovationstrichter.

Unterwäsche-Zwerge sammeln Unterwäsche, ohne zu wissen WOZU.



Persona



Wie gut kennst du deine Zielgruppe?

1

User & Voice of Customer Research

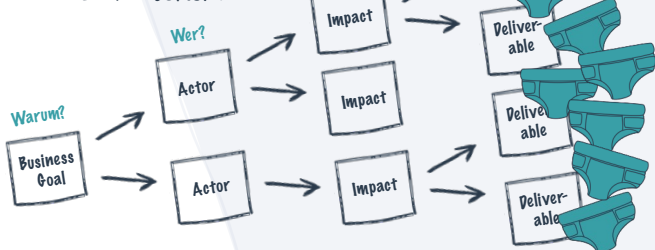


Wer ist Kunde?
Wer ist Anwender?

„Outcomes over Output“

Wir erreichen unsere Business-Ziele, indem wir Kunden & Anwendern helfen, ihre Ziele zu erreichen.

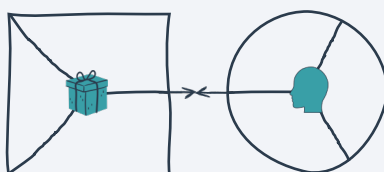
IMPACT MAPPING hilft dabei, Feature-Ideen mit **Business-Zielen** zu matchen.



3 Wie wird daraus ein **GESCHÄFTSMODELL**?



Das **VALUE PROPOSITION CANVAS**...

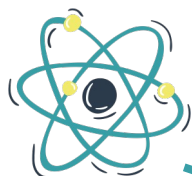


...hilft **Wertangebote** mit echtem Mehrwert & Nutzen zu gestalten.

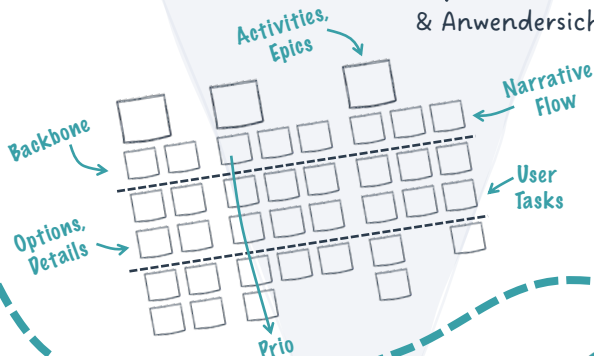
4

7 Anforderungen definieren und dokumentieren mit Vorgehensweisen und Tools aus dem **REQUIREMENT ENGINEERING**

Haben wir den **Systemkontext** verstanden?



5 **USER STORY MAPPING** visualisiert den **Workflow** aus Kunden- & Anwendersicht



Gibt es Lücken? Könnte etwas optimiert werden?



8

Mit **PROTOTYPEN** regelmäßig testen und **Feedback** einholen

